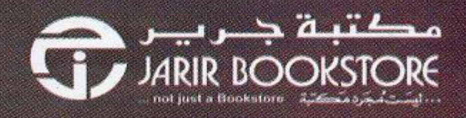
الكتاب الذي تصدر قوائم الكتب الأكثر مبيعاً

#1

أيقظ قواك الخفية

كيف تتحكم فوراً بمستقبلك الذهني والعاطفي والجسماني والمالي.

بقلم / أنتوني روبنز



أيقظ قواك الخفية



أيقظ قواك الخفية

كيف تتحكم فوراً
بمستقبلك الذهني والعاطفي
والجسماني والمالي.

بقلم / أنتوني روبنز

ترجمة / حصة إبراهيم المنيف





المركز الرئيسي:		
ص.ب ٣١٩٦	تليفون	٤٦٢٦٠٠٠
الرياض ١١٤٧١	فاكس	٤٦٥٦٣٦٣
المعارض: الرياض		
شارع العليا	تليفون	٤٦٢٦٠٠٠
شارع الاحساء	تليفون	٤٧٧٣١٤٠
شارع الامير عبدالله	تليفون	٢٦٤٥٨٠٧
شارع عقبة بن نافع	تليفون	٢٧٨٨٤١١
الخبر		
شارع الكورنيش	تليفون	٨٩٤٣٣١١
مجمع الراشد	تليفون	٨٩٨٢٤٩١
الدمام		
الشارع الاول	تليفون	٨٣٢٧٤٤١
الاحساء		
المبرز طريق الظهران	تليفون	٥٣١١٥٠١
جدة		
شارع صاري	تليفون	٦٨٢٧٦٦٦
شارع فلسطين	تليفون	٦٧٣٢٧٢٧
مكة المكرمة		
أسواق الحجاز	تليفون	٥٦٠٦١١٦

موقعنا على الإنترنت
www. JarirBookstore.com

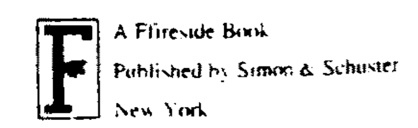
إعادة طبع
الطبعة الثانية
٢٠٠١

AWAKEN THE GIANT WITHIN

How to take immediate control of your mental, emotional, physical & financial destiny!

ANTHONY ROBBINS





A Fireside Book
Published by Simon & Schuster
New York

أنتوني روبنز هو أحد أكثر الكتاب تأثيراً في هذا الجيل في الولايات المتحدة، وكتابه «أيقظ قواك الخفية» هو كتاب ساحر آسر يعرض لك فيه مرئياته في مجموعة واسعة النطاق من القضايا، بما فيها الإدراك النامي لدى الجميع بأن النجاح الحقيقي يرتكز أول ما يرتكز على التمسك بقيم القدرة على التحمل وعلى خدمة الآخرين.

ستيفن كوفي
مؤلف «العادات السبع للأشخاص الأكثر تأثيراً»
الكتاب الذي تصدر قوائم أكثر الكتب مبيعاً
والصادر عن دار نيويورك تايمز.

إهداء

ثمة قدرات خارقة وهبك اللّه إياها ، وهذا الكتاب يساعدك على اكتشافها وتسخيرها من أجل النجاح .

ويسر مكتبة جرير أن تهديك هذا الكتاب ضمن سلسلة الكتب الأكثر مبيعاً في العالم .

عبدالكريم العقيل

المحتويات

الجزء الأول

أطلق ما لديك من قوة

١
أحلام القدر

"المثابر يؤمن بالقدر، أما الهوائي فهو يؤمن بالحظ"
"بنجامين ديزرائيلي"

لكل منا أحلامه، وكل منا يريد أن يؤمن في أعماق روحه بأن لديه موهبة، وأن بإمكانه إنجاز شيء متميز، كما أنه قادر على أن يؤثر في الآخرين بطريقة خاصة، كما يعتقد بأن بإمكانه أن يساهم فيما يمكن أن يجعل هذا العالم مكاناً أفضل. ولابد أن كلاً منا تخيّل في وقت من أوقات حياته نوعية حياة يرغب فيها ويستحقها. غير أن الإحباطات وروتين الحياة اليومية ما لبث أن غطى كل تلك الأحلام بالنسبة للكثيرين منا بحيث إننا لم نعد نحاول أن نبذل مجهوداً، مهما كان ضئيلاً، لتحقيق تلك الأحلام. بل إن تلك الأحلام تبددت بالنسبة للكثرة الساحقة، وتبددت معها إرادتنا للقيام بمحاولة لتشكيل مسار حياتنا، إذ فقد الكثيرون ذلك الحس بالثقة الذي يشحذ الهمّة. ولقد كان شغلي الشاغل هو أن أسترجع الحلم وأجعله واقعاً، وأن أحاول دفع الآخرين لكي يتذكروا تلك القوة اللامحدودة التي تنام داخلهم ولكي يطلقوا جماحها ويضعوها موضع التنفيذ.

لن أنسى ذلك اليوم الذي شعرت فيه بأني أعيش حلمي حقاً. فقد كنت أقود طائرتي الهليكوبتر متجهاً من اجتماع عمل كنت أحضره في لوس أنجلوس إلى مقاطعة أورانج في طريقي لإحدى حلقاتي الدراسية. وبينما كنت أحلق فوق مدينة جلينديل تنبهت فجأة لبناية كبيرة وأخذت أحوم حولها وأتذكر وأنا أنظر إليها من فوق بأنني كنت أعمل فيها بواباً قبل اثنتي عشرة سنة فقط!

كان ما يشغل بالي في تلك الأيام هو هل ستصمد سيارتي، وهي من نوع فولكس فاجن ١٩٦٠، مسافة الثلاثين دقيقة لكي توصلني إلى مكان عملي في تلك البناية؟ حياتي كلها كانت تتركز حينذاك حول كيفية الحصول على قوتي. كنت فريسة للشعور بالخوف والوحدة. غير أنني قلت لنفسي في ذلك اليوم الذي كنت أحوم خلاله بطائرتي فوق تلك البناية: "ما أعظم ما يمكن للإنسان أن يفعله خلال عقد واحد من الزمن!" لقد كانت لي أحلامي حينذاك، ولكنها بدت وكأنها لن تتحقق قط في أي يوم من الأيام. ولكن ما توصلت

إليه الآن هو أن كل تجاربي الفاشلة وإحباطاتي الماضية إنما كانت تضع في الواقع الأسس التي كوّنت ما لديّ من مفاهيم، وأوصلتني بالتالي إلى مستوى الحياة الذي أستمتع به الآن. وحين تابعت طريقي فوق الساحل كنت أرى حيوانات الدولفين وهي تداعب ممارسي رياضة التزلج على الأمواج. وهو منظر أعتبره وزوجتي إحدى الهبات المتميزة في هذه الحياة. وصلت إلى إيرفين، وحين نظرت إلى أسفل اعتراني بعض القلق حين رأيت المنحدر يمتلئ بالسيارات لمسافة تزيد عن الميل، وقلت لنفسي: أرجو أن تنتهي المناسبة التي تجري هنا الليلة بسرعة ليتمكن أولئك القادمون لحضور حلقتي الدراسية من الحضور في الوقت المناسب".

ولكنني ما إن نزلت في موقع الهبوط حتى بدأت أرى صورة مختلفة كل الاختلاف. إذ كان رجال الأمن يقفون في وجه الألوف ويحاولون منعهم من الوصول إلى حيث كانت طائرتي تهبط وحينذاك أدركت الواقع. فذلك السيل من السيارات هو لأولئك الذين أتوا لحضور "مناسبتي" أنا. وعلى الرغم من أنه كان من المفترض أن يحضر الحلقة ألفان من الناس فقط، فقد وجدت أن عليّ أن أواجه جمهوراً من الحضور يصل عدده إلى سبعة آلاف في مدرج لا يتسع لما يزيد عن خمسة آلاف شخص. وما أن تقدمت من مكان الهبوط إلى الباحة حتى أحاط بي المئات ممن كانوا يودون معانقتي، أو التحدث إليّ ليعبروا عما أحدثه عملي من تأثير إيجابي في حياتهم.

القصص التي سمعتها منهم لا تصدق. أم عرفتني على ابنها الذي كان قد صنّف على أنه "مفرط النشاط" ويعاني من "إعاقة دراسية". قالت إنها بلجوئها لمبادئ معالجة الحالة التي يحويها هذا الكتاب، لم تستطع أن توقف علاجه بدواء الريتالين (المهدئ) فحسب، بل انتقلت إلى ولاية كاليفورنيا حيث أعيد اختبار الذكاء لابنها وصنّف على أنه من مستوى "نابغة"! ليتك ترى وجهه حين أبلغتني أمه بصفته الجديدة. رجل حدثني كيف أمكنه أن يتخلص من إدمانه على الكوكايين باللجوء إلى أساليب التأهيل للنجاح التي ستقرءونها في هذا الكتاب. زوجان في منتصف الخمسينات حدّثاني أنهما كانا على وشك الطلاق إلى أن قرأ كل منهما مبادئ القواعد الشخصية. مندوب مبيعات شرح لي كيف قفز دخله الشهري من ألفي دولار إلى اثني عشر ألف دولاراً في غضون فترة لا تتجاوز ستة أشهر، بينما قال مقاول إن دخل الشركة التي يعمل فيها قفز بما يزيد عن ثلاثة ملايين دولار في غضون ثمانية عشر شهراً بتطبيق مبادئ الأسئلة النوعية والإدارة العاطفية. شابة جميلة أبرزت

لي صورة سابقة لها قبل أن ينخفض وزنها بمقدار ٥٢ رطلاً (حوالي ٢٣,٧ كيلوجراماً) بتطبيق مبادئ العتلة التي أفصّلها في هذا الكتاب.

بلغ بي التأثر العاطفي حداً غصصت معه بدموعي ولم أعد قادراً على التعبير عن مشاعري. حين نظرت إلى الجمهور أمامي رأيت خمسة آلاف وجه باسم منشرح يرحب بي. أدركت حينذاك أنني أعيش حلمي. يا للشعور الذي هزني حين أدركت أن لدي المعلومات والاستراتيجيات والفلسفات والمهارات التي يمكنها أن تساعد كلاً من هؤلاء الأشخاص على استنباط القوة التي تمكنه من إحداث التغييرات التي يتحرق لتحقيقها في حياته. بدأت أتذكر حينذاك تجربة مررت بها منذ سنوات قليلة حين كنت أجلس وحيداً في شقة عازب لا تتجاوز مساحتها ١٣ متراً مربعاً في مدينة مينيس بولاية كاليفورنيا، وأخذت أبكي حين سمعت أغنية "نيل دايا موند" التي يغني فيها وحدته بحيث لا يجد من يسمعه حتى الكرسي الذي يجلس عليه، فشعر بأنه تائه مما ضاعف من شعوره بالوحدة القصوى. حينذاك تذكرت كيف شعرت في وقت ما بأن حياتي لا معنى لها ولا قيمة، وكأن أحداث العالم هي التي تتحكم فيّ. كما تذكرت أيضاً اللحظة التي تغيرت فيها حياتي، اللحظة التي قلت لنفسي فيها في النهاية: "كفى! إنني أعرف بأنني أكبر مما أنجزت حتى الآن ذهنياً وعاطفياً وبدنياً". واتخذت قراراً حينذاك غيّر حياتي إلى الأبد، إذ قررت تغيير كل جانب من جوانب حياتي تقريباً. *كما قررت ألا أقبل قط أقلّ مما يمكنني تحقيقه.* من كان يظن حينذاك بأن هذا القرار سيصل بي إلى هذه اللحظة التي لا تصدق؟!

قدمت كل ما لدي في تلك المحاضرة، وحين غادرت القاعة رافقتني جموع من الناس حتى باب طائرتي. وقولي إنني تأثرت تأثراً عميقاً بذلك الموقف هو أقل ما يقال، بل إن دمعة تسللت إلى خدي وأنا أشكر الله على هذه العطايا الرائعة. وحين حلقت بي الطائرة لأنفرد بضوء القمر كان عليّ أن "أقرص" جسمي متسائلاً: "هل واقع هو ما رأيت؟ هل أنا نفس الشخص الذي كان خائباً يجر أقدامه ويشعر بالوحدة وبأنه لا يستطيع أن يتبين طريقه في الحياة منذ ثماني سنوات؟". كنت بديناً، مفلساً أتساءل إن كنت أستطيع أن أكسب قوت يومي؟ كيف كان يمكن لصبي مثلي لا يحمل أكثر من الشهادة الثانوية أن يبتدع هذه التغيرات الدراماتيكية في حياته؟

جوابي بسيط: لقد تعلمت أن أتحكم في المبدأ الذي أسميه الآن بمبدأ تركيز القدرة. فمعظم الناس لا يعرفون على الإطلاق تلك القدرة العملاقة التي نستطيع أن نتحكم فيها فور

تركيزنا كل ما لدينا من قدرات للسيطرة على منحى واحد من مناحي حياتنا. فالتركيز المحكم هو شأن شعاع الليزر الذي يستطيع اختراق أي شيء، قد يبدو وكأنه يقف في وجهك. إذ إننا حين نركز باستمرار على الارتقاء إلى مستوى أفضل في ناحية ما فإننا نطور في أنفسنا تميزاً فريداً يمكننا من تحسين تلك الناحية وتطويرها. إن أحد الأسباب التي تجعل القليلين منا فقط يحققون ما يصبون إليه هو أننا لا نوجه نقطة ارتكازنا قط، كما أننا لا نركز قدراتنا. فمعظم الناس يمضون في حياتهم وهم يجرجرون أقدامهم دون أن يقرروا إتقان ناحية معينة من نواحي حياتهم بشكل خاص. إنني أعتقد في الواقع أن معظم الناس يفشلون في حياتهم لمجرد أنهم *يتخصصون في أشياء تافهة صغيرة*. كما أعتقد بأن أحد الدروس الأساسية للحياة هي أن نتعلم كيف ندرك لماذا نفعل ما نفعل. ما الذي يشكل سلوك البشر؟ فالإجابة على هذه الأسئلة إنما توفر لك المفاتيح الحاسمة التي تمكنك من تشكيل نمط حياتك.

لقد كان ما يقود حياتي كلها باستمرار هو نقطة ارتكاز أساسية فريدة هي: *ما الذي يحدث فرقاً في نوعية حياة الناس؟* كيف يمكن لأشخاص بدءوا بدايات متواضعة ومن خلفيات مقفرة أن يبتدعوا لأنفسهم حياة من نوعية تبهر أبصارنا على الرغم من كل شيء؟ ومن ناحية أخرى لماذا ينتهي المطاف بالكثيرين ممن ينتمون إلى بيئات متميزة وممن تتوفر لهم كل أسباب النجاح والتفوق، لماذا ينتهي بهم المطاف أشخاصاً خائبين بدينين، بل وربما مدمنين في الكثير من الأحيان؟ ما الذي يجعل حياة بعض الناس قدوة وحياة آخرين نذيراً لغيرهم؟ ما هو السر الذي يوفر حياة تتسم بالحرارة والسعادة والعرفان لدى العديدين بينما تكون اللازمة التي تنهي حديثنا عن البعض الآخر: "أهذا هو كل ما لديهم؟".

بدأ هوسي الشخصي بأسئلة بسيطة: "كيف يمكنني تحقيق السيطرة الفورية على حياتي؟"، "ماذا يمكنني القيام به اليوم بحيث أستطيع أن أغيّر الأمور، بحيث أساعد نفسي والآخرين على الارتقاء بحياتنا؟"، "كيف لي أن أوسع قدراتي وأتعلم وأنمّي معرفتي وأشرك الآخرين في هذه المعرفة بسبل ممتعة ومجدية؟"

لقد توصلت إلى قناعة منذ سن مبكرة وهي أننا خلقنا لكي يقدم كل منا شيئاً فريداً، وأن هبة خاصة ترقد في أعماق كل منا. إنني أؤمن في الواقع، كما ترى، بأن لدى كل منا عملاقاً ينام في داخله. لكل منا موهبة خاصة، منحة، قدْر ما من النبوغ ينتظر من ينقر عليه ويوقظه من سباته. قد تكون موهبة فنية أو موسيقية. وقد تكون طريقة خاصة في التواصل

مع الأشخاص الذين تحبهم. ربما كانت موهبةً تمكّنك من تسويق ما لديك أو التواصل مع الآخرين، أو ابتداع أساليب جديدة في عملك أو مهنتك. إنني مؤمن بأن الله سبحانه وتعالى لم يخص بعضنا دون الآخرين بمواهب خاصة، بل خلقنا جميعاً بحيث يكون كل منا فريداً في نمطه. ولكننا نتمتع جميعاً بفرص متساوية لتجربة الحياة بكل مناحيها. لقد قررت منذ سنوات عديدة أن أهم سبيل أصرف فيه حياتي هو أن أستثمر كل ما لدي فيما يستغرق حياتي كلها. قررت بأن عليّ أن أساهم في الحياة بطريقة ما بحيث تستمر إلى ما بعد انقضاء حياتي.

أما اليوم فإنني أملك امتيازاً خاصاً لا يصدق وهو أن الملايين من الناس حرفياً يشاركونني أفكاري ومشاعري عن طريق قراءة كتبي ومشاهدة أشرطة الفيديو والعروض التليفزيونية التي أقدمها. لقد عملت شخصياً مع ما يزيد عن ربع مليون إنسان خلال السنوات الأخيرة فقط. ساعدت أعضاء في الكونجرس الأمريكي ومدراء تنفيذيين ورؤساء شركات ودول ومدراء وأمهات ومندوبي مبيعات ومحاسبين ومحامين وأطباء وأخصائيي أمراض نفسية ومستشارين ورياضيين محترفين. تعاملت مع أشخاص يعانون من عقدة الخوف ومن حالات الاكتئاب المرضي، وأشخاص يعانون من ازدواج في الشخصية وآخرين يعتقدون بأنهم لا يملكون شخصية. أما الآن فإن لي الشرف أن أشركك أنت في أفضل ما تعلمت، وهذه فرصة تسعدني وتثيرني.

لقد أخذت أتعرف من خلال كل ذلك على القدرة التي يملكها الأشخاص لتغيير أي شيء وكل شيء تقريباً في حياتهم في "لحظة واحدة". تعلمت أن المصادر التي نحتاجها لتحويل أحلامنا إلى واقع موجودة في داخلنا حيث تنتظر اليوم الذي نقرر فيه أن تستيقظ وتطالب بالحق الذي خلقه الله سبحانه وتعالى معنا وتستمتع به. لقد ألّفت هذا الكتاب لسبب واحد: لكي أكون المنبّه الذي يتحدى أولئك الأشخاص الذين يلتزمون بالحياة وبإيقاظ تلك القوة التي منحها لهم الله سبحانه وتعالى. وفي هذا الكتاب أفكار واستراتيجيات تساعدك على تحقيق تغييرات محددة مستمرة قابلة للقياس لديك ولدى الآخرين.

إنني أعتقد بأنني أعرفك معرفة شخصية. أصدقك وأشعر بأننا من عائلة واحدة. ولابد أن رغبتك في النمو هي التي دفعتك لقراءة هذا الكتاب. اليد الخفية هي التي قادتك، وإنني واثق بأنك مهما كنت قد بلغت من أمور الحياة فلاشك أنك تريد المزيد! ومهما كان وضعك حسناً، ومهما كانت التحديات التي تواجهها فإن اعتقاداً يكمن في أعماقك بأن تجربتك في

الحياة يمكنها، ويجب أن تكون أكبر مما هي عليه الآن. فقدرك هو أن تحقق النمط الفريد من عظمتك سواء أكنت صاحب مهنة متميز، أم أستاذاً، أم رجل أعمال، أم أماً أم أباً. أهم ناحية ليس فقط أنك تدرك هذا الأمر بل إنك بدأت في اتخاذ الخطوات التنفيذية لإبراز تلك القوة، ليس فقط باقتنائك هذا الكتاب بل لأنك بدأت بالفعل باتخاذ خطوة فريدة ببدئك بقراءة هذا الكتاب! فالإحصائيات تشير إلى أن أقل من ١٠ في المائة من الناس الذين يشترون كتاباً ما يتجاوزون الفصل الأول في قراءته، وهذا إهدار لا يصدق. غير أن في هذا الكتاب عملاق يمكنك استخدامه لتحقيق نتائج عملاقة في حياتك. ولاشك بأنك لست من نوع الأشخاص الذين يميلون لخداع أنفسهم بالاستهتار بأعمالهم. وبالاستفادة الثابتة من كل فصل من فصول هذا الكتاب ستتأكد من قدرتك على إنجاز أقصى ما يمكنك إنجازه.

لست أتحداك فقط بأن تبذل قصارى جهدك لقراءة هذا الكتاب برمته (على العكس من الكثرة الذين يتوقفون عن القراءة بعد أول فصل)، بل بأن تطبق كل ما تتعلمه بطرق بسيطة في كل دقيقة من كل يوم من أيام حياتك، وهذه هي الخطوة الأهم والضرورية للتوصل إلى النتائج التي التزمت بتحقيقها.

كيف تخلق تحولات مستمرة

لكي تكون التغييرات ذات قيمة حقيقية فلابد لها من أن تكون دائمة ومستمرة. لطالما جربنا جميعاً التغيير للحظات، غير أننا ما نلبث أن نشعر بالخذلان والإحباط في النهاية. والكثيرون من الناس يجربون التغيير وهم يشعرون بالخوف والفزع في الواقع لأنهم يعتقدون في اللاوعي بأن هذا التغيير لن يكون إلا مؤقتاً. ومن الأمثلة الرئيسية على ذلك شخص يحتاج لاتباع نظام غذائي بهدف تخفيض وزنه، غير أنه يجد نفسه يرجئ ذلك باستمرار لسبب رئيسي وهو أنه يعرف في لا وعيه بأنه مهما كان الألم الذي سيعاني منه لإحداث التغيير فإن المكافأة التي سيحصل عليها لن تكون إلا قصيرة الأجل. ولكنني اتبعت طيلة حياتي ما أعتبره المبادئ المنظمة للتغيير الدائم، وهو ما ستتعلم جانباً كبيراً منه في الصفحات التالية. غير أنني أود الآن أن أشركك في ثلاثة مبادئ أولى للتغيير يمكنك -كما يمكنني- استخدامها على الفور لتغيير حياتنا. وعلى الرغم من أن هذه المبادئ بسيطة، إلا أنها قوية المفعول إلى أقصى حد حين يتم تطبيقها بمهارة. مبادئ التغيير هذه هي نفسها بالضبط التي يتوجب على فرد ما أن يتبعها لكي يستحدث تغييراً شخصياً، كما يتوجب على شركة ما أن تنتهجها لكي تضاعف طاقتها الكامنة إلى أقصى حد، وهي نفسها التي

تلزم دولة ما لكي تبني لها مكانها الخاص في العالم. إنها في الواقع التغييرات التي يتوجب علينا جميعاً أن نستحدثها لكي نحافظ على نوعية الحياة في هذا الكوكب كله.

الخطوة ١

ارفع مقاييسك

أول ما يجب عليك أن تفعله حين تريد بصدق استحداث تغيير في حياتك هو أن ترفع من مستوى مقاييسك. وحين يسألني الناس عما غير حياتي في الواقع منذ ثماني سنوات فإن ما أقوله لهم هو أن أهم شيء على الإطلاق هو تغيير ما أتطلبه من نفسي. لقد كتبت كل الأشياء التي لن أقبلها في حياتي بعد الآن، وتلك التي لن أحتملها، وتلك التي أتوق لأن أصبح عليها فيما بعد.

تأمل تلك النتائج عميقة الجذور التي يستحدثها النساء والرجال الذين رفعوا من مستوى مقاييسهم وتصرفوا على هذا الأساس بعد أن قرروا أنهم لن يتقبلوا ما دون ذلك. ويسجل التاريخ لنا أمثلة لأناس مثل ليوناردو دافنشي وإبراهام لينكولن وهيلين كيلر والمهاتما غاندي ومارتن لوثر كينج وألبرت آينشتاين وسويكيرو هوندا وغيرهم كثير ممن اتخذوا تلك الخطوة الهائلة، أي رفع مستوى مقاييسهم. فالقوة المتوفرة لديهم هي نفسها المتوفرة لك، هذا إن واتتك الشجاعة للمطالبة بهذه القوة. فتغيير مؤسسة أو شركة أو بلد -أو العالم- يبدأ بخطوة بسيطة، وهي أن تغيّر نفسك.

الخطوة ٢

غيّر المعتقدات التي تقف حائلاً في وجهك

إذا غيرت مقاييسك دون أن تكون قانعاً بالفعل أن بإمكانك تحقيقها فإنك إنما تعطل نفسك عمداً في واقع الأمر. بل إنك لن تحاول مجرد محاولة، وستفتقر لذلك الشعور باليقين الذي يسمح لك بأن تستخرج أعمق القدرات التي تكمن في داخلك حتى وأنت تقرأ هذا الكلام. فقناعاتنا كأنها في الواقع أوامر لا تخضع للنقاش تحدد لنا ماهية الأشياء، وما هو ممكن وما هو غير ممكن، وما الذي يمكننا تحقيقه وما لا يمكننا تحقيقه. إنها هي التي تحدد لنا كل فعل، وكل فكرة، وكل شعور يخامرنا. ولذا فإن تبديل منظومة قناعاتنا هو خطوة أساسية في سبيل تحقيق أي تغيير حقيقي ودائم في حياتنا. علينا أن ننمي في داخلنا إحساساً بالثقة بأن بإمكاننا التمسك بمقاييسنا الجديدة، وبأننا سننجح في ذلك قبل أن نقدم على ذلك بالفعل.

فأنت بدون السيطرة على منظومة قناعاتك يمكنك أن ترفع من مقاييسك ما شئت وبالقدر الذي تريده، ولكنك لن تملك قط القناعة الراسخة لدعم أقوالك بالأفعال. هل تظن مثلاً أنه كان بإمكان المهاتما غاندي أن يحقق ما حققه لو أنه لم يكن قانعاً بكل خلية من خلايا جسده بالقوة الكامنة في المقاومة غير العنيفة؟ لقد كان تطابق قناعاته مع بعضها البعض هو الذي فتح أمامه السبيل للوصول إلى ما لديه من طاقات كامنة، والتي مكنته بدورها من مواجهة التحديات التي كان يمكن لها أن تُثني شخصاً أقل التزاماً. فالقناعات التي تمنح القوة، أي ذلك الإحساس بالثقة الأكيدة، هي التي تقف وراء أي نجاح عظيم تم تحقيقه على مدى التاريخ.

الخطوة ٣

بدل استراتيجيتك

لكي تفي بالتزاماتك لابد لك من أن تنتهج أفضل استراتيجية تحقق لك النتائج المرجوة. وإحدى قناعاتي الأساسية هي أنك إن رفعت من مستوى مقاييسك واستطعت أن تتوصل إلى القناعات الضرورية فلابد لك من أن تتوصل بالتأكيد للاستراتيجيات المطلوبة. ستجد في النهاية طريقة لذلك دون شك، وهذا هو كل ما يدور حوله هذا الكتاب. فهو يبين لك استراتيجيات تمكنك من إنجاز مهمتك. ويمكنني أن أقول لك الآن إن أفضل استراتيجية في كل حالة تواجهك تقريباً هي أن تعثر على قدوة ما، شخص تمكن من تحقيق ما تصبو لتحقيقه من نتائج، وأن تحاول التعرف على ما كان لديه من معرفة. حاول أن تتعرف على ما فعل لتحقيق ذلك، وماذا كانت قناعاته الأساسية، وكيف كان يفكر، فهذا لن يزيد من فعاليتك فحسب بل سيوفر لك الكثير من الوقت، إذ لن يكون عليك أن تعيد اكتشاف العجلة من جديد، بل يمكنك تحسينها فقط، وإعادة تشكيلها، وربما ابتداعها بصورة أفضل.

مهمة هذا الكتاب هي أن يوفر لك المعلومات والقوة الدافعة للالتزام بتلك المبادئ الثلاثة الرئيسية التي تحقق لك تبدلاً نوعياً: فهذا الكتاب سيساعدك على رفع مستوى مقاييسك باكتشاف مستواها الراهن وإدراك ما تريدها أن تكون عليه. سيساعدك على تبديل قناعاتك الأساسية التي تحول دون وصولك إلى ما تبغي الوصول إليه وتعزيز تلك التي كانت تخدمك، كما سيساعدك على تطوير سلسلة من الاستراتيجيات التي تمكنك من تحقيق النتائج التي تتوخاها بصورة أكثر رشاقة وسرعة وفعالية. *وكما ترى فإن في الحياة الكثير من*

الناس ممن يعرفون ماذا عليهم أن يفعلوا، إلا أن القلائل منهم هم الذين يحققون بالفعل ما يعرفون، ويضعونه موضع التنفيذ. فالمعرفة ليست كل شيء، بل لابد من اتخاذ الإجراء اللازم لكي تحولها إلى حقيقة فعلية. وإذا أعطيتني الفرصة فإنني سألعب دور المدرب الشخصي لك من خلال هذا الكتاب. فماذا يفعل المدربون؟ إنهم أولاً يضعونك موضع اهتمامهم. فقد قضوا سنوات وسنوات وهم يركزون على خبرة معينة، ويحاولون أن يتبيّنوا كيفية التوصل إلى النتائج المطلوبة بسرعة. وباستخدام الاستراتيجيات التي يشركك مدربك فيها يمكنك أن تغير أداءك بصورة فورية ودراماتيكية. وقد لا يقول لك مدربك أشياء جديدة في بعض الأحيان، ولكنه يذكرك بما تعرفه من قبل، ومن ثم يحملك على إنجازه. وهذا هو الدور الذي سألعبه نيابة عنك، إذا سمحت لي بذلك.

علام سأدربك بالتحديد إذاً؟ سأعرض عليك أنماط قوة متميزة تمكنك من ابتكار تحسينات دائمة في نوعية حياتك. سنركز معاً على كيفية إتقان خمسة ميادين في الحياة، وهي الميادين التي أعتقد أنها تحدث أقوى التأثيرات على حياتنا. وهذه الميادين هي:

١. إتقان استثمارك العاطفي

إتقان هذا الدرس بالذات سيمكّنك من قطع القسم الأكبر من الطريق الذي سيمكنك بعده أن تتقن الدروس الأربعة الأخرى. لنتأمل مثلاً: لماذا تريد أن تخفض وزنك؟ هل لأنك تريد أن تقلل من كمية الدهون في جسمك؟ أم لأنك تعتقد بأنك ستشعر بأنك تحررت من تلك الكيلوجرامات التي لا ترغب فيها، ولتمنح نفسك المزيد من الطاقة والحيوية بحيث تشعر بأنك أصبحت أكثر جاذبية للآخرين، وتعزز ثقتك بنفسك بحيث يصل بك تقديرك لنفسك إلى أعلى المستويات الممكنة؟ ***فكل ما نفعله يستهدف في الواقع تغيير الطريقة التي نحس بها***، غير أن معظمنا لم يخضع إلا للقليل من التدريب، هذا إن كنا قد خضعنا للتدريب الذي يمكننا من إنجاز ذلك بسرعة وفعالية. ومن المدهش أننا كثيراً ما نستخدم ما ندخره من ذكاء لكي نندفع في حالات انفعال عاطفي غير مجدٍ، ناسين المواهب المتعددة التي تكمن في داخلنا. معظمنا كأمريكيين مثلاً نترك أنفسنا تحت رحمة الأحداث الخارجية -التي لا قِبل لنا بالسيطرة عليها- ونعتمد بدلاً من ذلك على معالجات سريعة قصيرة الأمد. وإلا فكيف يمكننا أن نفسر حقيقة أنه على الرغم من أن أقل من ٥ في المائة من سكان العالم يقطنون في الولايات المتحدة؛ فإن الأمريكيين يستهلكون أكثر من ٥٠٪ من الكوكايين المستهلك في العالم؟ أو أن المبالغ الهائلة التي تُصرف على الميزانية الحربية الأمريكية والتي

تعد بالبلايين لا يوازيها في الضخامة إلا ما يُصرف على استبلاك المشروبات الكحولية؟ أو أن ١٥ مليون أمريكي تُشخص حالتهم في كل عام على أنهم يعانون من الاكتئاب المرضي، وأننا ننفق ما يوازي ٥٠٠ مليون دولار سنوياً ثمناً لوصفات دواء "بروزاك" الذي يوصف لحالات الاكتئاب؟

ستكتشف في هذا الكتاب ما الذي يجعلك تُقدم على ما تقدم عليه، وما الذي يثير العواطف التي تنتابك في غالب الأحيان. سنقدم لك خطة تستند على مبدأ الخطوة، خطوة لنبين لك أي العواطف هي التي تمدك بالقوة، وأيها التي تستنفد قواك، وكيف يمكنك أن تستخدم كلتيهما بأفضل السُبل لكي تصبح عواطفك أداة قوية تساعدك على تحقيق أقصى ما عندك من إمكانيات بدلاً من أن تكون عائقاً في وجهك.

٢. إتقان استثمارك البدني

هل يفيدك أن تمتلك كل ما كنت تحلم به دون أن تكون لديك الصحة البدنية التي تمكنك من الاستمتاع بذلك؟ هل تستيقظ في الصباح وأنت تشعر بالنشاط والقوة اللتين تمكنانك من بدء يوم جديد؟ أم تستيقظ وأنت تحس بأنك تعاني من نفس القدر من التعب الذي كنت تشعر به في الليلة السابقة، إذ تنتابك الأوجاع ويسوءك أن تبدأ يوماً آخر تواجهك فيه نفس المهام؟ هل نوعية حياتك الحالية تجعلك ضمن قائمة الإحصائيات الأمريكية؟ فأمريكي واحد من بين كل أمريكيين يموت بسبب الإصابة بداء الشرايين التاجية، وواحد من بين كل ثلاثة يموت بداء السرطان. وقد ينطبق علينا قول الطبيب توماس موفيت الذي عاش في القرن السابع عشر حيث يقول: "إننا نحفر قبورنا بأسناننا" فنحن نحشو أجسامنا بالدهون السمينة والأطعمة التي تخلو من المغذيات، ونسمم أجسامنا بالسجائر والعقاقير، ونسترخي دون حراك أمام أجهزة التليفزيون. إن هذا الدرس الثاني في الإتقان سيساعدك على السيطرة على صحتك البدنية، وحينذاك لن تبدو في مظهر حسن فقط بل ستشعر أيضاً بأنك في وضع حسن وأنك تسيطر على شؤون حياتك، إذ تمتلك جسماً يشع حيوية ونشاطاً بحيث يمكنك أن تنجز ما تطمح لإنجازه.

٣. إتقان استثمار علاقاتك

إلى جانب إتقان السيطرة على العواطف والصحة البدنية فلست أعتقد أن هنالك أهم من تدريبك على إتقان سيطرتك على علاقاتك، العاطفية والعائلية والعملية والاجتماعية. هل ترغب في أن تتعلم وتنمو وتصبح ناجحاً وسعيداً دون أن يشاركك أحد في ذلك؟ الدرس

الرئيسي الثالث في هذا الكتاب سيكشف لك تلك الأسرار التي تمكنك من إقامة علاقات نوعية، مع نفسك أولاً، ثم مع الآخرين. ستبدأ باكتشاف ما تعطيه أعلى قيمة في حياتك، وما هي توقعاتك من الحياة، وما هي القواعد التي تحكم لعبة الحياة لديك وكيف يتعلق كل ذلك باللاعبين الآخرين. وحين تتمكن من إتقان هذه المهارة ذات الأهمية القصوى ستتعلم كيف تتواصل مع الآخرين على أعمق المستويات. ستكون مكافأتك شيئاً هو أقصى ما نطمح إليه: إذ نشعر بأننا نساهم بنصيبنا، وندرك بأننا نحقق شيئاً مختلفاً متميزاً في حياة الآخرين. لقد تبين لي شخصياً أن أهم رصيد في الحياة هو علاقة ما، إذ إنها تفتح أمامي الأبواب لكل ما أحتاجه من مصادر. إن إتقان هذا الدرس سيمنحك مصادر لا محدودة لكي تنمو وتساهم بما تريد المساهمة به.

٤. إتقان استثمار أمورك المالية

ما أن يبلغ الأمريكيون سن الخامسة والستين حتى يكون غالبيتهم قد أفلسوا تماماً، أو انتقلوا للعالم الآخر! وهذا ليس ما يتصوره معظم الناس لأنفسهم وهم يتطلعون إلى ما يعتبرونه وقتهم الذهبي، ألا وهو سن التقاعد. ولكن كيف لك أن تحوّل هذا الحلم الجميل العزيز على نفسك إلى واقع إلا إذا كنت مقتنعاً بأنك تستحق أن تعيش عيشة حسنة من الناحية المالية ودون أن تضع الخطة المناسبة لتحقيق ذلك؟ الدرس الأساسي الرابع في هذا الكتاب سيرشدك إلى كيفية تجاوز مجرد البقاء على قيد الحياة في خريف عمرك، بل وحتى قبل ذلك. وعلى الرغم من توفر الفرص أمامنا غير أن معظمنا يعانون من عسر مادي مستمر، ونتوهم أن حصولنا على المزيد من المال من شأنه أن يحل هذه المشكلة ويحررنا من التوتر. غير أن هذا وهمٌ يتغلغل في صلب ثقافتنا كأمريكيين، إذ يمكنني أن أؤكد لك بأنك كلما جمعت المزيد من المال تزايد ما تشعر به من التوتر. مفتاح الأمور ليس ملاحقة الثروة المجردة، بل تبديل قناعاتك ومواقفك حول هذا الموضوع بحيث تدرك أن المال إنما هو وسيلتك للمساهمة بالدور المطلوب منك وليس غاية في حد ذاته لتحقيق السعادة.

لكي تشكل وضعاً مالياً يحقق لك الوفرة عليك أن تتعلم كيف تغير ما يسبب لك العوز المالي، ثم كيف تنتهج السبيل الضروري الذي يمكّنك من الحصول على الثروة والمحافظة عليها، بل وزيادتها. عليك من ثم أن تحدد أهدافك وتشكل أحلامك بالطريقة التي تسير بك نحو تحقيق أعلى مستوى ممكن من الحياة المالية الميسرة، وتحقق لك في نفس الوقت

ذلك الشعور بالأمن الذهني وتحررك من كل ما يحـول دون تطلعك إلى الأمـام لتحقيـق كـل الفرص التي توفرها الحياة لك.

٥. إتقان استثمار الوقت

إنجاز قطعة فنية يتطلب وقتاً. ولكن هل يوجد بيننا الكثير ممن يعرفون كيف يمكنهم استثمار وقتهم؟ لست أتحدث هنا عن إدارة الوقت، بل عن أخذ الوقت وليّه بحيث يصبح حليفاً لك بدلاً من أن يكون عدوك. الدرس الأساسي الخامس في هذا الكتاب سيعلمك كيف يمكن لتقييم قصير الأجل أن يؤدي إلى ألم طويل الأجل. ما ستتعلمه من هذا الكتاب هو كيف تتخذ قراراً حقيقياً، وكيف تكبح جماح رغبتك في الوصول إلى مكافأة فورية بحيث تتيح الفرصة لأفكارك وإبداعاتك -بل ولقدراتك في حد ذاتها- أن تأخذ الوقت اللازم لكي تنضج. وبعد ذلك ستتعلم كيف تصمم الخرائط والاستراتيجيات الضرورية لمتابعة تنفيذ قراراتك ووضعها موضع التنفيذ بحيث تصبح واقعاً، هذا إلى جانب التحكم في إرادتك للقيام بأفعال جسيمة، والصبر على احتمال التأخر في تنفيذ خططك، والمرونة لتغيير اتجاهك حينما يتطلب الأمر ذلك. وما أن تمتلك القدرة على التحكم في الوقت ستدرك صدق القول بأن معظم الناس يبالغون فيما يمكنهم إنجازه في عام واحد، ويقللون مما يمكن لهم تحقيقه في عقد من الزمن!

لست أشارككم هذه الدروس لأقول بأن لدي كل الإجابات والحلول، أو أن الحياة كانت هينة لينة لا تشوبها شائبة بالنسبة لي. فلقد واجهت بدوري أوقاتاً عصيبة. غير أنني تمكنت من أن أتعلم وأثابر وأن أنجح عبر السنوات. ومن خلال كل تلك السنوات، وفي كل مرة كنت أواجه فيها تحدياً كنت أستخدم ما تعلمت لكي أحمل حياتي إلى مستوى آخر. ومستوى تحكمي في هذه القواعد الخمس التي ذكرتها لك يتوسع باستمرار شأنك أنت.

كما أن طراز حياتي قد لا يكون الإجابة المناسبة لك، فأحلامي وأهدافي قد لا تكون هي نفس أحلامك وأهدافك. غير أنني أعتقد أن الدروس التي تعلمتها حول كيفية تحويل أحلامي إلى واقع، وكيفية قلب غير الملموس إلى واقع ملموس هي دروس أساسية لتحقيق أي مستوى من النجاح الشخصي أو المهني. *لقد كتبت هذا الكتاب لكي يكون دليلاً عملياً، وكتاباً تدريسياً حول كيفية رفع نوعية حياتك وزيادة المتعة التي يمكن لك أن تستنبطها من هذه الحياة.* وعلى الرغم من أنني فخور جداً بكتابي الأول: "قدرات غير محدودة" وبمدى ما أحدثه من تأثير على الناس في مختلف الأنحاء، غير أنني أشعر بأن كتابي هذا

سيمدّك بأنماط جديدة متميزة من القـوة الـتي يمكـن لهـا أن تسـاعدك في حمـل حيـاتك إلى مستوى آخر.

سنراجع بعض المبادئ الأساسية، حيث إن التكرار هو أم المهارة، ولـذا فـإنني آمـل أن يكون هذا الكتاب كتاباً تقرؤه مرة بعد مرة، تعود إليـه مـرة بعـد أخـرى وتسـتخدمه كـأداة تدفعك للعثور على الإجابات التي تكمن في داخلك فعـلاً. ومـع ذلـك فـإن عليـك أن تتذكـر وأنت تقرأ هذا الكتاب بأنه ليس لك أن تصدق أو تستخدم كـل مـا فيـه. تنـاول مـا تعتـبره مفيداً وضعه موضع التنفيذ على الفور، وليس عليك أن تطبق كل الاستراتيجيات أو تستخدم كل الأدوات التي يضمها هذا الكتاب لإجراء بعض التغييرات الرئيسية. فلدى كـل شخـص إمكانيات فردية لتغيير نوعية حياته إذا استخدمت معاً فإنها تؤدي إلى نتائج متفجرة.

هذا الكتاب مليء بالاستراتيجيات التي تحقـق النجـاح الـذي ترغـب فيـه، إلى جـانب المبادئ التنظيميـة الـتي صممتـها للبعـض مـن أكـثر الشخصيـات قـوة وتأثـيراً في الولايـات المتحدة. ولقد حظيت بفرصة نـادرة للالتقـاء بفئـات متنوعـة مـن النـاس ذوي الشخصيـات الفريدة والمؤثرة في المجتمع الأمريكي؛ من النجوم اللامعين وكبار رجال الصناعة إلى سـائقي سيارات الأجرة. لن تجد في الصفحات التالية فوائد تجربتي فحسب بل الآلاف من الكتـب والأشرطة والمحاضرات والمقابلات التي جمعتها خلال السنوات العشر الأخـيرة مـن حيـاتي وأنا أتابع البحث المثير والمستمر عن سبل التعلـم والنمـو شيئـاً فشيئـاً في كـل يـوم مـن أيـام حياتي.

ليس الهدف من هذا الكتاب هو أن يساعدك على إجراء تغيير فريد في حياتك فحسـب، بل أن يكون *نقطة انطلاق* تعينك علـى رفـع حيـاتك كلـها إلى مسـتوى أعلـى. ويركـز هـذا الكتاب على خلق *تغييرات شاملة*. ما الذي أعنيه بهذا التعبير؟ حسـناً! يمكنـك أن تتعلـم استحداث تغييرات في حياتك —أن تتغلب على الرعـب أو الخـوف المرضـي، أو أن تعـزز نوعية علاقة ما، أو أن تتغلب على نمط التأجيل المستمر الـذي تعـاني منـه. كـل هـذه هـي مهارات قيمة بصورة لا تصدق، وإذا كنت قد قرأت كتابي الأول "قدرات غير محدودة" فقد تكون قد تعلمت البعض منها. ولكنـك بمتـابعتك الصفحـات التاليـة سـتجد أن هنـاك *نقـاط ارتكاز* ضمن حياتك بحيث إنك إذا استحدثت تغييراً صغيراً فإنك ستحول حرفياً كل سـمة من سـمات حياتك وتبدلها بصـورة جذرية.

لقد صمم هذا الكتاب ليقدم لك الاستراتيجيات التي يمكنها أن تساعدك على ابتكار نوعية الحياة التي قد تحلم بها حالياً كمجرد حلم وتعايشها وتستمتع بها.

وفي هذا الكتاب، ستتعلم سلسلة من الاستراتيجيات المحددة البسيطة *لمواجهة أسباب أي تحدٍ وتغيير بأقل قدر ممكن من الجهد.* فقد يكون من الصعب عليك مثلاً أن تصدق بأنك بتغيير كلمة واحدة فقط من القاموس الذي أعددته قد تتمكن من استحداث تغيير فوري في الأنماط العاطفية لحياتك. أو أنك بتغيير الأسئلة الملحة التي تطرحها على نفسك عن وعي أو دون وعي، يمكنك أن تغير على الفور نقطة تركيزك، وبالتالي الأفعال التي تقوم بها كل يوم من أيام حياتك. أو أنك بإجراء تغيير واحد في معتقداتك قد تستطيع أن تغير وبقوة مستوى ما تتمتع به من سعادة. غير أنك ستتعلم في الفصول التالية كيف تتقن هذه الأساليب –وغيرها الكثير– لاستحداث التغييرات التي ترغب فيها.

ولذا فإنني أبدأ، وباحترام شديد، هذه العلاقة معك لكي نبدأ معاً رحلة استكشاف واستنهاض أعمق وأصدق قواك الكامنة. الحياة منحة، وهي تقدم لنا المزية والفرصة والمسئولية لتقديم شيء مقابل الرقي بأنفسنا.

لذا فلنبدأ رحلتنا بالاستكشاف.



القرارات: السبيل إلى القوة

"ولد الإنسان ليعيش، لا كي يستعد ليعيش"
" بوريس باسترناك"

هل تذكر الثمانينيات من هذا القرن؟ حينذاك هل تذكر أخبار قتل جون لينون (مغني البيتلز المعروف)؟ هل تذكر انفجار جبل سانت هيلين الذي دفن ١٥٠ ميلاً من الأراضي؟ هل تذكر بعض الأحداث التي جرت في ذلك العقد من الزمن؟

فكر للحظة واحدة. أين كنت عند ذاك؟ كيف كنت؟ من كان أصدقاؤك؟ ماذا كانت أحلامك وآمالك حينذاك؟ ولو سألك أحدهم عندئذٍ "أين ستكون بعد عشر أو خمس عشرة سنة" فبماذا كنت تجيبه؟ هل تقيم الآن في المكان الذي كنت حينذاك تريد أن تكون فيه؟ يمكن لعقد من الزمن أن يمر بسرعة البرق، أليس كذلك؟

قد يكون الأهم من ذلك أن نسأل أنفسنا "*كيف سأعيش السنوات العشر القادمة من حياتي؟* **كيف سأعيش يومي هذا لكي أصل إلى الغد الذي التزمت بتحقيقه؟ ما الذي سأدافع عنه منذ الآن، وما هي الأمور المهمة بالنسبة لي على المدى الطويل؟ ما هي الأفعال التي يتوجب عليّ القيام بها اليوم والتي من شأنها أن تشكل مصيري النهائي؟"**

لا شك بأنك ستكون في موقع ما بعد عشر سنوات بإذن الله، ولكن السؤال هو: أين؟ ماذا ستكون قد أصبحت؟ كيف ستعيش حينذاك؟ ما الذي ستساهم به عندئذ؟ الآن هو وقت تصميم السنوات العشر القادمة من حياتك، وليس بعد أن تنتهي تلك السنوات. علينا أن نقتنص اللحظة المواتية، فنحن على أعتاب عقد جديد، وقرن جديد، بل وألفية جديدة، إذ إننا في نهاية القرن العشرين، وسنبدأ القرن الحادي والعشرين في وقت قريب، وعام ألفين سيحل بطرفة عين. وستنظر بعد عشر سنوات إلى الخلف وتستعيد هذا اليوم وستتذكره كما تتذكر الثمانينيات الآن. فهل ستشعر بالسرور أم بالانزعاج حين تتذكر التسعينيات؟

في بداية الثمانينيات كنت في التاسعة عشرة من عمري. ولم تكن لدي مصادر مالية. كما لم يكن لديّ من يدربني على النجاح أو أصدقاء ناجحون أو أهداف واضحة محددة. كنت أتخبط وأتصارع مع نفسي وأعاني من السمنة. غير أنني في غضون سنوات قليلة استطعت أن أكتشف لديّ قوة استخدمتها لتبديل كل منحى من مناحي حياتي تقريباً. وما أن أتقنت ذلك حتى استخدمته لتحويل كل وجوه حياتي جذرياً تقريباً في غضون فترة تقل عن العام الواحد. كانت هذه هي الأداة التي استخدمتها لكي أزيد بصورة دراماتيكية من مستوى ثقتي بنفسي، ومن ثم من قدرتي على اتخاذ الإجراء المناسب وتحقيق نتائج يمكن قياسها. كما استخدمت هذه القوة لكي أستعيد السيطرة على صحتي البدنية، ولذا تخلصت على الفور مما يزيد عن سبعة عشر كيلوجراماً من الدهون. وبقيامي بذلك جذبت اهتمام فتاة أحلامي وتزوجتها، وكونت العائلة التي كنت أرغب فيها. وإلى جانب ذلك استخدمت تلك القوة لكي أرفع دخلي من مستوى سد الرمق إلى مستوى يزيد عن مليون دولار في السنة، وقد مكنني هذا من الانتقال من شقتي المتناهية الصغر (حيث كنت أغسل أطباقي فوق المغسلة إذ لم يكن لدي مطبخ) إلى بيت العائلة الذي أملكه الآن وهو قلعة ديل مار. وهذا *التميز الوحيد* نقلني من الإحساس بالوحدة المطلقة وبالضآلة إلى الشعور بالامتنان للفرص الجديدة المتوفرة أمامي لكي أقوم بالمساهمة بعمل ينتفع منه الملايين حول العالم. وهذه قوة مازلت أستخدمها في كل يوم من أيامي لتشكيل حياتي الشخصية.

أوضحت بكل جلاء في كتابي "قدرات غير محدودة" أن أقوى سبيل لتشكيل حياتنا هو أن نحمل أنفسنا على القيام بالعمل. والفرق في النتائج التي يحصل عليها الناس تتأتى من الطريقة المختلفة التي قاموا فيها بالعمل بالمقارنة مع آخرين في نفس الوضعية. فالأفعال المختلفة تنتج نتائج مختلفة. لماذا؟ لأن كل فعل هو سبب تم وضعه على طريق التنفيذ، وتأثيره مبني على تأثيرات سابقة تحركنا في اتجاه محدد. وكل اتجاه يؤدي إلى وجهة نهائية: هي قدرنا. جوهر المسألة هو أن علينا أن نسيطر على أفعالنا المستمرة إذا كنا نريد أن نتولى زمام المبادرة في توجيه حياتنا. إذ إن ما يشكل حياتنا ليس ما نفعله بين آونة وأخرى، بل ما نفعله بصورة مستمرة. فمفتاح الأمور إذاً والقضية الأكثر أهمية هي هذه: ما الذي يسبق كل أفعالنا؟ ما الذي يقرر الأفعال التي نقوم بها، وبالتالي، من نصبح وما هي وجهتنا النهائية في حياتنا؟ ما هو الأب الذي ينجب أفعالنا؟

الجواب هو ما كنت ألمح إليه باستمرار قوة اتخاذ القرار. فكل شيء يحدث في حياتك -سواء أكان يسعدك أم يتحداك- بدأ بقرار. **إنني أعتقد بأن اللحظات التي تتخذ فيها قراراتك هي التي تشكل حياتك.** والقرارات التي تتخذها في هذه اللحظة، وفي كل يوم هي التي تشكل ماهية شعورك اليوم، وماذا ستصبح عليه في هذا العقد، وما بعده.

حين تستعيد السنوات العشر الماضية، هل تجد أن هناك أوقاتاً كان يمكن فيها لقرارات مختلفة عما اتخذته حينذاك أن تجعل حياتك تختلف اختلافاً جذرياً عما هي عليه اليوم، سواء نحو الأحسن أو نحو الأسوأ؟ ربما كنت قد اتخذت قراراً يحدد نوع عملك بحيث غيّر منحى حياتك كلها. أو ربما /*خفقت* في اتخاذ قرار ما. ربما تكون قد قررت خلال السنوات العشر الماضية أن تتزوج أو تطلق. قد تكون اشتريت شريطاً أو كتاباً أو حضرت محاضرة ونتيجة لذلك غيرت من قناعاتك أو أفعالك. ربما قررت إنجاب أطفال أو تأجيل ذلك من أجل متابعة مسارك المهني. قد تكون قد قررت استثمار ما لديك من مال في بيت أو مشروع عمل. ربما تكون قد قررت ممارسة ألعاب رياضية أو الانقطاع عنها. ربما تكون قد قررت الإقلاع عن التدخين، أو أن تنتقل إلى مكان آخر أو أن تقوم برحلة حول العالم. فكيف أثرت هذه القرارات فيك أو أوصلتك إلى ما أنت عليه الآن؟

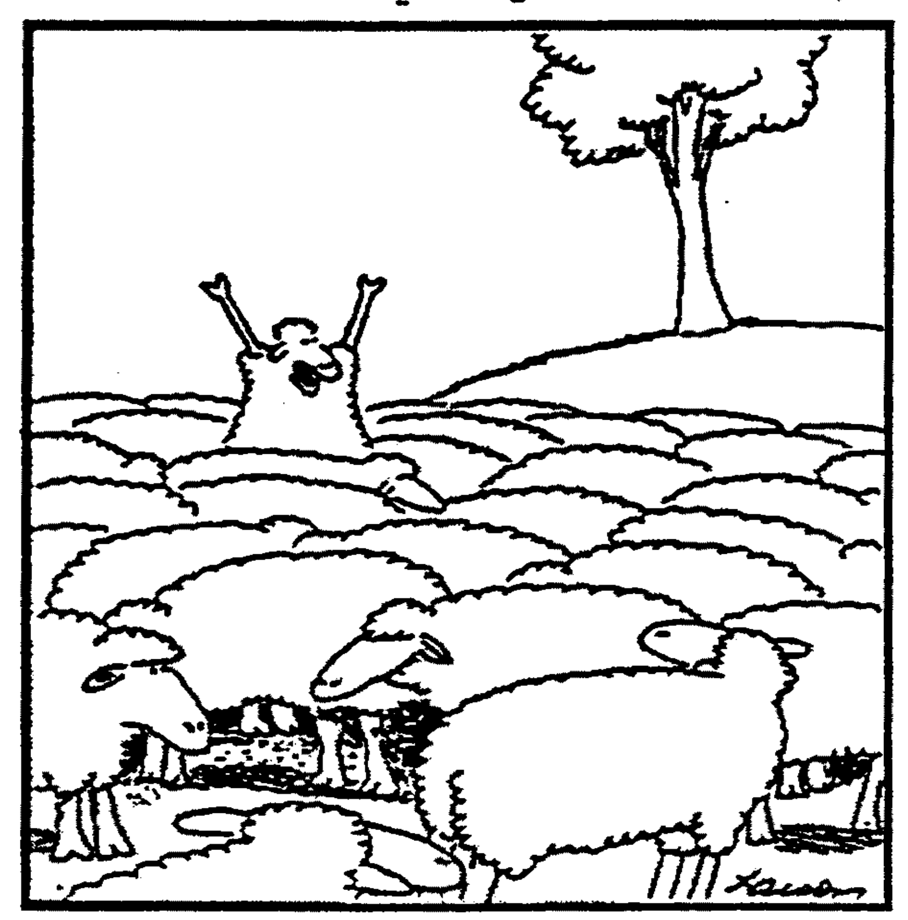
هل عانيت من مشاعر تراجيدية أو من الشعور بالإحباط أو الظلم أو اليأس خلال العقد الأخير من حياتك؟ أما أنا فأعترف أني فعلت. فإن كان الأمر كذلك بالنسبة لك فماذا قررت أن تفعل بهذا الشأن؟ هل قررت أن تندفع إلى أقصى الحدود، أم اكتفيت بالاستسلام؟ وكيف شكلت هذه القرارات مسار حياتك الحالي؟

"ليس الإنسان هو مخلوق الظروف بل الظروف هي من صنع بني البشر"

"بنجامين دزرائيلي"

إنني أعتقد من ناحيتي بأن *قراراتنا*، وليست *ظروف حياتنا* هي ما يقرر مصيرنا أكثر من أي شيء آخر. إننا نعرف أنا وأنت أن هنالك من وُلدوا وهم يتمتعون بامتيازات خاصة، امتيازات جينية، أو بيئية، أو عائلية أو امتيازات علاقات خاصة. غير أننا، أنا وأنت، نلتقي أو نقرأ أو نسمع عن أشخاص فجروا بالرغم من كل شيء كل الحدود التي تفرضها عليهم ظروفهم باتخاذ قرارات جديدة حول ما سيفعلونه بحياتهم. لقد أصبحوا أمثلة للقوة اللامحدودة للروح البشرية.

إذا قررت، فإننا نستطيع، أنـا وأنـت، أن نجعل حياتنـا أحـد هـذه الأمثلـة. ولكـن كيف؟ ببساطة، باتخاذ قرارات هذا اليوم حول الكيفية التي سنعيش بها في العقد المقبل وما بعده من حياتنا. فإذا لم تتخذ أي قرارات حـول كيفيـة تسـيير حيـاتك، فـإنك سـتكون في الواقع قد اتخذت قراراً، أليس كذلك؟ ستكون قد اتخذت قراراً بأن يوجـهك محيطـك بـدلاً من أن تتولى أنت تشكيل مصيرك. لقد تغيرت كل حياتي في يـوم واحـد فقـط، اليـوم الـذي قررت فيه لا ما أحب أن أكون عليه في حياتي أو ما أريد أن أكونه في المستقبل، بـل حـين قررت من وماذا ألتزم بأن أمتلكه وأكونه في حياتي. وهذا فرق بسيط ولكنه حاسم.



انتظروا، انتظروا، اسمعوني... لن نبقى مجرد خراف طوال حياتنا

فكّر في هذا الأمر قليلاً: هل هنالك فارق بين أن تكـون مـهتماً بـأمر مـا وبـين أن تكـون ملتزماً؟ لاشك أنك تراهن بأن هنالك فارقاً! فكم من مرة قد يقول فيها النـاس: "كـم أود أن أكسب المزيد من المال" أو"أود لو كنت أكثر قرباً من أطفالي" أو"أتدري، أود لـو أقـوم بعمـل متميز في هذا العالم". غير أن مثل هذا القول لا يمثل التزاماً على الإطلاق، بل هو تعبير عما تفضل أن تكون عليه الأمور، أي إنك تقول في الواقع "إنني مـهتم بحـدوث ذلـك، بـل هـو

تضرع ضعيف تردده دون حتى أن تكون لديك القناعة لكي تشرع في بذل أي مجهود لتحقيق ذلك.

عليك أن تقرر، بالإضافة إلى النتائج التي تلتزم بتحقيقها، نوعية الشخص الذي تلتزم بأن تكونه. وكما أشرنا في الفصل ١، عليك أن تحدد مقاييس لما تعتبره سلوكاً مقبولاً من قِبلك، وأن تقرر ما يجب عليك أن تتوقعه من أولئك الذين يهمونك. فإن لم تحدد مقاييس أدنى ما يمكنك أن تتقبله في حياتك فستجد أنك ستنزلق بسهولة إلى أنماط سلوك ومواقف، أو نوعية حياة هي أدنى بكثير مما تستحقه في الواقع. عليك أن تحدد تلك المقاييس وتعيش بموجبها مهما واجهك في حياتك. وحتى لو انقلبت أمورك رأساً على عقب، وحتى لو انهار سوق الأسهم المالية، أو هجرك من تحبهم، أو حتى إن لم تحصل على الدعم الذي تحتاجه فعليك أن تبقى ملتزماً بقرارك بأنك ستعيش حياتك على أعلى مستوى لها.

غير أن معظم الناس لا يفعلون ذلك قط لأنهم يقضون وقتهم وهم يحاولون ابتداع الأعذار لأنفسهم. أما السبب في عدم تحقيقهم لأهدافهم أو في عدم ممارستهم نوع الحياة التي يرغبون فيها، فيعود، حسب زعمهم؛ لأن والديهم عاملوهم بطريقة معينة، أو بسبب عدم توفر الفرص أمامهم أثناء فترة شبابهم، أو بسبب عدم تلقيهم التعليم المناسب، أو لأنهم تقدموا في العمر، أو لأنهم مازالوا حديثي السن. كل هذه الأعذار ما هي إلا ما يمكن أن نطلق عليه تعبير "أنظمة معتقدات"، وهي لا تمثل عوائق فقط تحد من الفرص المتوفرة لك في حياتك، بل إنها في الواقع أعذار مدمرة.

إن استخدام قوة القرار يعطيك القدرة على تجاوز أية أعذار تحول دون إجرائك تغييرات في أي جانب من جوانب حياتك في *التو واللحظة*، إذ يمكننا أن تبدل علاقاتك، وبيئة عملك، ومستوى لياقتك البدنية، ودخلك، وحالتك العاطفية. وهذه القوة هي التي ستقرر إن كنت سعيداً أم حزيناً، إن كنت محبطاً أم تتفجر حيوية ونشاطاً، تستعبدك الظروف أم تعبّر عن حريتك. إنها مصدر التغيير في داخل أي فرد وعائلة ومجموعة ومجتمع، بل وفي عالمنا كله.

كثيراً ما أسأل الناس الذين يشتكون مما يمارسونه من أعمال: "*لماذا ذهبت إلى عملك اليوم؟*" وجوابهم يكون عادةً: "لأنه كان عليّ أن أفعل ذلك"، غير أنه يمكننا القول إنه لم يكن يلزمك أن تستمر في القيام بما كنت تقوم به من عمل في السنوات العشر الماضية إن

كانت هنالك فرص أخرى يمكن لها أن تتوفر لك. يمكنك أن تقرر أن تفعل شيئاً آخر، شيئاً جديداً، اليوم. يمكنك أن تتخذ قراراً في هذه اللحظة بالذات. عُد للدراسة، اعمل على السيطرة على أمورك المالية، تعلم مهنة جديدة، تعلم الفرنسية مثلاً. ابدأ في القراءة لأطفالك. في قضاء وقت أطول في العناية بالنباتات. يمكنك في الواقع أن تفعل أي شيء إن قررت ذلك فعلاً. فإذا لم تكن ترتاح للعلاقة الحالية فقرر تغييرها. إن كنت لا تحب عملك الحالي بدّله. وإذا كنت لا ترتاح لما تحس به، فبدل هذا الشعور. فإذا كنت تريد مستوىً أعلى من الحيوية البدنية والصحة يمكن أن تغير وضعك هذا الآن. يمكنك في لحظة واحدة أن تمسك بزمام القوة نفسها التي شكلت التاريخ.

لقد كتبت هذا الكتاب كي أتحداك أن توقظ القوة العملاقة لاتخاذ القرار ولكي تطالب بحقك الطبيعي –الذي وهبك إياه الله سبحانه وتعالى منذ الولادة– من القوة اللامحدودة والحيوية المشعة، والعاطفة الممتعة التي تستحقها! عليك أن تدرك أن بإمكانك اتخاذ قرار جديد قد يغير حياتك على الفور، قراراً حول عادة ستغيرها، أو مهارة تود إتقانها، أو قراراً حول كيفية تعاملك مع الناس، أو حول اتصال تجريه مع شخص لم تكلمه منذ سنوات. ربما كان هنالك شخص عليك الاتصال به لتنتقل بمسار عملك إلى مستوى آخر. ربما كان يمكنك أن تتخذ قراراً في الحال بأن تستمتع وتستغل العواطف الأكثر إيجابية التي تستحق أن تستمتع بها كل يوم. هل يمكن أن تختار المزيد من السعادة والمتعة، أو المزيد من الثقة أو المزيد من صفاء الذهن؟ وقد يمكنك قبل أن تقلب هذه الصفحة أن تستخدم القوة التي تكمن في الواقع في داخلك. اتخذ الآن القرار الذي سيسير بك في اتجاه جديد إيجابي وقوي ليصل بك إلى السعادة والنمو.

"ليس هنالك ما يقاوم إرادة الإنسان التي تخاطر حتى بوجودها من اجل هدف محدد"

"بنجامين ديزرائيلي"

تتغير حياتك حالما تتخذ *قراراً جديداً مناسباً تلتزم به*. من كان يظن مثلاً أن تصميم واقتناع رجل هادئ شديد التواضع –محامٍ بحكم المهنة ويكره الحرب من ناحية المبدأ– يمكن أن يصبح من القوة بحيث يطوّح بإمبراطورية هائلة الحجم؟ ولكن قرار المهاتما غاندي الذي لا يقهر بتحرير الهند من الحكم البريطاني كان برميل البارود الذي حرك سلسلة الأحداث التي غيرت إلى الأبد موازين القوة في العالم. لم يدرك الناس كيف يمكن لغاندي

أن يحقق أهدافه ولكنه لم يترك لنفسه مخرجاً غير أن يتصرف بما يمليه عليه ضميره. ببساطة، لم يقبل أي إمكانية أخرى.

القرار كان هو مصدر قوة مارتن لوثر كينج حين عبَّر بكل تلك البلاغة عن إحباطات وتطلعات شعبه بحيث لم يعد من الممكن إنكارها، وأجبر العالم على الاستماع لصوت هذا الشعب. كما كان القرار هو الذي رفع الثري الأمريكي دونالد ترمب إلى أعلى موقع في عالم المال، كما كان هو الذي كان وراء سقوطه الماحق فيما بعد. فالقرارات هي التي تقف وراء المشاكل كما تقف وراء تلك السعادة والفرص التي تتجاوز حدود الوصف. إنها القوة التي تضيء ذلك المسار الذي يحول اللامرئي إلى حقائق مرئية. القرارات الصادقة إذاً هي الوسيط الكيميائي الذي يحول الأحلام إلى حقيقة.

أكثر الجوانب إثارة بالنسبة لهذه القوة الدافعة هو أنها موجودة لديك بالفعل. والأثر المفجر للقرار لا يقتصر على فئة قليلة مختارة من الذين يمتلكون الامتيازات أو المال أو الخلفية العائلية، بل هي تتوفر للعامل البسيط، تماماً كما تتوفر لكبار الشخصيات. وهي تتوفر لك الآن وأنت تمسك بهذا الكتاب بين يديك، إذ يمكنك في اللحظة التالية تماماً أن تستخدم تلك القوة الدافعة الهائلة التي تنتظر كامنة في داخلك بمجرد امتلاكك الشجاعة الكافية لاستدعائها. فهل سيكون هذا اليوم هو اليوم الذي تقرر فيه في النهاية بأنك كشخص تمتلك في الواقع أكثر مما أبديت حتى الآن؟ هل سيكون هذا اليوم هو اليوم الذي ستقرر فيه منذ الآن وحتى آخر حياتك أن تُوائم بين حياتك وبين نوعية روحك؟ إذاً ابدأ بأن تعلن: "ها أنا ذا، وهذا ما ستكون عليه حياتي، وهذا ما سأفعله. لن يقف في وجهي بإذن الله ما يحول دون تحقيق أقداري. لن يقف في وجهي عائق بحول الله وقوته".

فلنتذكر امرأة شديدة الكبرياء اسمها روزا باركس والتي صعدت إلى إحدى الحافلات في مدينة مونتجمري بولاية ألاباما الأمريكية في أحد أيام عام ١٩٥٥، ورفضت أن تنهض من مقعدها ليحتله أحد الأشخاص البيض كما كان القانون يحتم عليها حينذاك. تمردها المدني الهادئ هذا أشعل عاصفة هائلة من الجدل وأصبح رمزاً تحتذيه الأجيال التالية. فقد كان تصرفها هذا هو بداية حركة الحقوق المدنية في الولايات المتحدة الأمريكية، كان طليعة أمواج الزلزال الذي أيقظ الضمائر ومايزال الأمريكيون يصارعونه في مجتمعهم حتى هذا اليوم وهم يحاولون إعادة تحديد معاني المساواة وتكافؤ الفرص والعدالة لجميع الأمريكيين بغض النظر عن أجناسهم أو عروقهم أو عقائدهم. هل كانت روزا باركس تفكر في المستقبل حين

رفضت التخلي عن مقعدها في تلك الحافلة ذلك اليوم؟ هل كانت لديها خطة سامية حول كيفية تغيير تركيبة المجتمع؟ ربما! غير أن الحقيقة في الغالب هي أن قرارها بأن تضع نفسها في مستوى أرقى أجبرها على القيام بما قامت به. يا للآثار بعيدة المدى التي أحدثها قرار اتخذته امرأة بسيطة واحدة!

إذا كان ما تفكر فيه الآن هو: " أود لو أستطيع أن أتخذ قرارات مشابهة، غير أنني واجهت تجارب مأساوية في حياتي". فإليك المثل الذي قدمه شخص يدعى إيد روبرتس. كان رجلاً عادياً مُقعَداً لا يستطيع الحركة إلا بالكرسي المتحرك، ولكنه أصبح إنساناً فريداً بحكم قراره بأن يتصرف فيما يتجاوز الحدود الظاهرية المفروضة عليه. فقد كان قد أصيب بالشلل من العنق فما دون منذ أن كان في الرابعة عشرة من عمره. وهو يستخدم أداة للتنفس عانى صعوبات كبيرة إلى أن أتقن استعمالها لكي يعيش حياة يمكن أن توصف بأنها "طبيعية" أثناء النهار، بينما ينام في داخل رئة حديدية أثناء الليل. بعد أن صارع إيد روبرتس داء شلل الأطفال في معارك عديدة كاد يفقد فيها حياته كان يمكنه أن يكتفي بالتركيز على آلامه. غير أنه قرر أن يقوم بعمل فريد يفيد به الآخرين.

فماذا استطاع أن يفعل؟ حربه خلال السنوات الخمس عشرة الأخيرة ضد عالم كثيراً ما بدا له وضيعاً أدى إلى تحسينات عديدة في حياة المعاقين. فقد قرر مواجهة العديد من الأساطير الخرافية حول قدرات الأشخاص الذين يعانون من إعاقات بدنية. إذ حاول تعليم الناس وابتدع أجهزة عديدة من الممرات الصاعدة التي تستخدم لصعود الكراسي المتحركة إلى الطوابق العليا، إلى مواقع وقوف لسيارات المعاقين إلى قضبان يمكن لهم أن يستعينوا بها لدى النهوض. ولقد كان "إيد" أول شخص يعاني من شلل رباعي يتخرج من جامعة كاليفورنيا في بيركلي، واحتل فيما بعد منصب إدارة إعادة التأهيل في ولاية كاليفورنيا الأمريكية، وبذلك كان أول معاق يتولى هذا المنصب.

إيد روبرتس هو دليل قوي على أن المهم ليس الموقع الذي تبدأ منه، بل *القرارات* التي تتخذها حول الموقع الذي تصمم على الوصول إليه. وكل الأفعال التي قام بها بُنيت على أساس لحظة قرار واحدة فريدة، قوية وملتزمة. فماذا يمكنك أن تفعل في حياتك إذا قررت أنت أيضاً؟

قد يقول البعض: "حسناً، أود اتخاذ قرار مثل ذلك، ولكنني غير واثق من كيفية تغيير نوعية حياتي". إن ما يشلّهم هو فزعهم من عدم معرفتهم بدقة كيف يمكنهم أن يحولوا

أحلامهم إلى حقائق. ولذا فإنهم لا يتخذون قط القرارات التي من شأنها أن تحوّل حياتهم إلى المكانة الباهرة التي يستحقون في الواقع أن يبلغوها. إن الهدف من مخاطبتي لك الآن هو أن أقول لك إنه ليس من المهم في البداية أن تعرف كيف تتوصل إلى نتيجة، بل أن تصمم على التوصل إلى سبيل لذلك، مهما كانت التحديات. ولقد حددت في كتابي "قدرات غير محدودة" صيغة النجاح النهائي، وهي عملية مبدئية للوصول بك إلى حيث تريد الوصول وتشمل هذه الصيغة: (١) قرّر ماذا تريد (٢) أقدم على العمل (٣) راقب النواحي التي تنجح والتي تفشل (٤) غيّر اتجاهك إلى أن تتوصل لتحقيق ما تريد. فاتخاذ قرار بالتوصل إلى نتائج يؤدي إلى تحريك الأحداث فإذا قررت ما تريد وحملت نفسك على اتخاذ الإجراء اللازم. وتعلمت منه، وغيرت اتجاهك أو طريقة تناولك للموقف فإنك ستخلق بذلك قوة الدفع اللازمة لتحقيق النتائج. إذ إنك بمجرد أن تلزم نفسك بصدق بأن تعمل على حدوث أمر ما فإن موضوع "كيف" سيكشف نفسه بنفسه.

"هنالك حقيقة مبدئية واحدة تتعلق بكل أعمال المبادرة والإبداع، وهي أنك في اللحظة التي تلتزم فيها التزاماً كلياً فإن العناية الإلهية ستهب لمساندتك"

"يوهان وولفجانج فون جوتيه"

إذا كان اتخاذ القرار هو أمر بهذه السهولة والقوة فلماذا لا تُقدم أعداد أكبر من الناس على اتباع نصيحة شركة صناعة المعدات الرياضية المشهورة "نايك" وهي "بادر للعمل" Just do it، أعتقد أن أحد أبسط أسباب ذلك هو أن معظمنا لا يدرك حتى معنى أن نتخذ قراراً حقيقياً. فلسنا ندرك قوة التغيير التي يخلقها قرار ملتزم مناسب. وتعود المشكلة جزئياً إلى أن معظمنا يستخدم تعبير "قرار" بتساهل شديد بحيث أصبح التعبير شيئاً وكأنه مجرد قائمة تمنيات. إذ بدلاً من اتخاذ قرارات فإننا نعمد للتعبير عما نفضل حدوثه. فاتخاذ قرار صادق قاطع يعني قطع دابر أي احتمال آخر، على العكس من قولك: "أود أن أقلع عن التدخين" إذ إن اتخاذ قرار صادق يعني الالتزام بتحقيق نتيجة، ومن ثم منع نفسك عن أي احتمال آخر.

حين تقرر بصدق بأنك لن تدخن السجائر بعد فإن الأمر يكون قد انتهى، إذ إنك لن تفكر حتى في إمكانية التدخين. فإذا كنت أحد أولئك الناس الذين جربوا قوة القرار بهذه الطريقة فإنك تدرك معنى ذلك تماماً، إذ إننا بعد أن نتخذ قراراً صادقاً قاطعاً، بل وحتى

قاسياً، فإن معظمنا يشعر بقدر هائل من الراحة. لقد قفزنا أخيراً من فوق السور. كلنا يعرف مدى لذة شعورنا حين يكون لدينا هدف واضح لا مجال للتساؤل بشأنه.

مثل هذا الوضوح يمنحك القوة. وبهذا الوضوح تستطيع التوصل إلى النتائج التي تود أن تحققها فعلاً لحياتك. يتمثل التحدي بالنسبة لمعظمنا في أننا لم نتخذ قراراً منذ فترة طويلة بحيث إننا نسينا كيف يكون شعورنا حينذاك. لقد ترهلت عضلات اتخاذ القرار لدينا! بل إن بعض الناس يجدون صعوبة في اتخاذ قرار حتى حول ما سيتناولونه من طعام.

فكيف لك أن تقوي تلك العضلات؟ عليك أن تدربها. **فالطريقة الصحيحة لاتخاذ قرارات أفضل هي اتخاذ المزيد من القرارات.** وبعد ذلك احرص على التعلم من كل قرار تتخذه، بما فيها تلك التي بدا لك بأنها لم تنجح على المدى القصير: إذ إنها ستوفر لك نقاط تفريق قيّمة بحيث تحسّن من قدرتك على التقييم، وبالتالي في اتخاذ قرارات أفضل في المستقبل. عليك أن تدرك بأن عملية اتخاذ القرار هي، شأنها شأن كل مهارة أخرى تركز كل جهودك على تحسينها، إنما تصبح أفضل فأفضل بتكرارها مرة بعد أخرى. وكلما اتخذت قرارات أكثر كلما ازداد إحساسك بأنك تسيطر سيطرة أفضل على حياتك. وستتطلع بذلك إلى المزيد من التحديات، وستجد فيها فرصة لتفريق جديد وللانتقال بحياتك إلى مستوى أرفع.

لست أستطيع أن أبالغ في التأكيد على قيمة وأهمية تحصيل تفريق أو تميز واحد -معلومة جديدة وحيدة- يمكنك استخدامها لتغيير مسار حياتك. **فالمعلومات قوة حين يتم وضعها موضع التنفيذ.** وأحد المعايير الأساسية التي تدلني فيما إذا كان قرار ما مصيباً أم لا، هو فيما إن كان فعل ما قد انبعث من هذا القرار. والأمر المثير هو أنك لا تعرف متى تحصل على هذه المعلومة المتميزة. إن السبب الذي دفعني لقراءة ما يصل إلى ٧٠٠ كتاب، ولسماع كل ذلك العدد من الأشرطة، ولحضور عدد وفير من الحلقات الدراسية هو أنني أدركت قوة التوصل إلى تفريق فريد من هذا النمط فقد تجده في الصفحة التالية، أو في الفصل التالي من هذا الكتاب. *وقد يكون أمراً كنت تعرفه من قبل*، غير أنك أدركت كنهه الحقيقي في هذه اللحظة بالذات، وبدأت في النهاية في استعماله. تذكر أن **التكرار هو أم المهارة**، والقدرة على التفريق والتمييز تعطينا قوة تمكننا من اتخاذ قرارات أفضل، كما تمكننا بالتالي من التوصل إلى النتائج التي نرغب في تحقيقها لأنفسنا. وافتقارك للقدرة على التفريق قد يسبب لك ألماً شديداً. فالكثيرون من المشاهير في أمريكا مثلاً حققوا ما كانوا

يحلمون به من نجاح، ولكنهم لم يجدوا سبيلاً للتمتع بما حققوه. ولذا فإنهم كثيراً ما يلجئون للإدمان على العقاقير لأنهم لم يدركوا الفرق بين تحقيق الهدف وبين أن تعيش مُثله وقيَمه، وهو أمر ستتعلم كيف تتقنه في الصفحات التالية. هنالك نوع آخر من القدرة على التفريق يفتقر إليه بعض الناس ويسبب لهم ألماً في علاقاتهم بشكل دائم، إذ إنه تفريق بين القواعد والقوانين، وهو عنصر أساسي آخر سنتفحصه في رحلة استكشاف الذات التي سنقوم بها. وافتقارك لتفريق معين قد يكلفك *كل ما لديك* في بعض الأحيان. فالناس الذين يمارسون رياضة الجري المجهدة ولكنهم يستمرون في تناول الأطعمة الدهنية مما يؤدي بالتالي إلى إصابتهم بانسداد الشرايين يسببون لأنفسهم أمراض القلب.

لقد انتهجت في معظم أيام حياتي ما يسميه رجل الأعمال الخبير إدواردز ديمنج *المعرفة العميقة*. والمعرفة العميقة بالنسبة لي تتشكل من القدرة على التفريق البسيط، أو الاستراتيجية، أو القناعة، أو المهارة أو الأداة التي ما أن نفهمها حتى يصبح بإمكاننا تطبيقها لإحداث زيادات فورية في نوعية حياتنا. لقد كرّست حياتي وكتابي هذا لمتابعة المعرفة العميقة التي يمكن تطبيقها بصورة شمولية بهدف تحسين حياتنا الشخصية والمهنية. وإنني أحاول دائماً أن أفكر في طريقة لإيصال هذه المعرفة إلى الآخرين بأسلوب يمكّنهم فعلاً من تحسين مصائرهم الذهنية والعاطفية والبدنية والمالية.

"اللحظات التي تتخذ فيها قراراتك هي تلك التي تقرر مصيرك"

"انطوني روبنز"

ثلاثة قرارات تتخذها في كل لحظة من حياتك تتحكم في مصيرك. وهذه القرارات الثلاثة هي التي تقرر ما ستلاحظه، وكيف تشعر، وماذا ستفعل، وفي المحصلة الأخيرة ما الذي ستساهم به في حياتك ومن ستصبح. فإن لم تسيطر على هذه القرارات الثلاثة فإنك في الواقع لن تتحكم في حياتك. أما إذا سيطرت عليها فإنك ستبدأ في تشكيل طراز لتجربتك في الحياة.

والقرارات الثلاثة التي تسيطر على مصيرك هي:

١. قراراتك حول ما ستركز عليه.

٢. قراراتك حول معنى الأشياء بالنسبة لك.

٣. قراراتك حول ما الذي ستفعله لتحقق النتائج التي تتوخاها.

وكما ترى فإن ما يقرر من ستصبح ليس ما يحدث لك الآن أو ما حدث لك في الماضي. بل إن قراراتك حول ما ستركز عليه، وما تعنيه الأشياء بالنسبة لك، وما الذي ستفعله بشأنها هو ما يقرر مصيرك النهائي. عليك أن تدرك أنه إذا كان هناك من يستمتع بنجاح أكبر مما حققت في أي ميدان من الميادين فإنه إنما يتخذ هذه القرارات الثلاثة بطريقة مختلفة بمعنى ما، أو بوضعية ما. فمن الواضح مثلاً أن إيد روبرتس الذي تحدثنا عنه من قبل اختار التركيز على شيء مختلف عما قد يفعل معظم الناس الذين هم في مثل وضعيته. إذ ركز على ما يمكّنه من أن يحدث فرقاً أو من أن يقوم بعمل فريد. فالصعوبات البدنية التي كان يعاني منها كانت بمثابة "تحد". وما قرر أن يفعله فيما هو واضح هو أي شيء يمكن أن يجعل حياة من هم في مثل وضعيته حياة أكثر راحة. فقد التزم التزاماً تاماً بأن يشكل محيطه بطريقة من شأنها أن تحسّن نوعية حياة كل من يعانون من تحديات جسمانية.

"لست أعرف حقيقة مشجعة أكثر من قدرة الإنسان التي لا جدال فيها على رفع مستوى حياته بسعيه الواعي لذلك"
"هنري ديفيد ثورو"

من الجدير بالانتباه أن أعداداً كبيرة منا لا تتخذ غالبية قراراتها عن وعي، خاصة القرارات الحاسمة الثلاثة التي سبق ذكرها. ولذا فإننا ندفع ثمناً غالياً. فمعظم الناس يعيشون ما يمكننا تسميته بـ "متلازمة شلالات نياجرا". إنني أعتقد أن الحياة مثل النهر، وأن معظم الناس يقفزون إلى وسط نهر الحياة دون أن يقرروا في الواقع إلى أين يتجهون. ولذا فإن التيار سرعان ما يمسك بتلابيبهم، تيار الأحداث، تيار المخاوف، وتيار التحديات. وحين تصل بهم الأمور إلى مفترق طرق في ذلك النهر فإنهم لا يقررون بطريقة واعية في أي اتجاه يتجهون أو أين هو الاتجاه الصحيح بالنسبة لهم، بل يكتفون بالاندفاع مع التيار. يصبحون جزءاً من تلك الكتلة البشرية التي يوجهها محيطهم بدلاً من أن توجههم قيمهم. ولذا فإنهم يشعرون بأنهم فقدوا السيطرة. ويظلون في تلك الحالة اللاواعية إلى أن يوقظهم صوت المياه الغاضبة في يوم من الأيام، وهم يكتشفون بأنهم أصبحوا على مسافة متر ونصف المتر فقط من شلالات نياجرا على متن قارب دون مجاديف. وحينذاك يتأهبون للعمل، ولكن بعد فوات الأوان، إذ لابد لهم من أن يسقطوا. وهذه السقطة عاطفية أحياناً، أو بدنية

أو مالية في أحيان أخرى. فأي تحديات تواجهها حالياً في حياتك كان يمكن لك في الغالب تجنبها باتخاذك قرارات أفضل في البداية.

ولكن كيف لك أن تحوّل مجرى الأمور إذا أمسكت القوة الكامنة في النهر الغاضب بتلابيبك؟ عليك إما أن تقرر استخدام مجدافين في الماء وتبدأ في التجديف بجنون في اتجاه جديد، وإما أن تقرر خطة مسبقة. حدد المسار الذي تنوي السير فيه، وضع خطة أو خريطة يمكنك بموجبها اتخاذ قرارات نوعية طوال الطريق.

وعلى الرغم من أنك ربما لم تفكر في ذلك فإن دماغك يكون قد ركب نظاماً داخلياً لاتخاذ القرارات. وهذا النظام يعمل وكأنه قوة غير مرئية توجه كل أفكارك وأفعالك ومشاعرك. الحسنة والسيئة، في كل لحظة تعيشها. وهو يتحكم في طريقة تقييمك لكل أمور حياتك. ويدفعها في مجملها عقلك الباطن. والمخيف أن *معظم الناس لا يحاولون ضبط هذا النظام مسبقاً*، بل يكون قد ركّب لهم عبر السنين من قبل مصادر متباينة مثل الأبوين والزملاء والمعلمين والتليفزيون والمعلنين، والثقافة على وجه الإجمال. يتكون هذا النظام من خمسة أجزاء: (١) صُلب معتقداتك والقواعد غير الواعية لديك (٢) قيم الحياة (٣) مرجعيتك (٤) الأسئلة التي توجهها إلى نفسك عادة (٥) الحالات العاطفية التي تخضع لها في كل لحظة. العلاقة التعاونية بين هذه العناصر الخمسة تؤدي إلى بذل جهد يعتبر هو المسئول عن دفعك أو إيقافك عن القيام بالعمل، ويسبب لك القلق من المستقبل، ويشعرك بأنك محبوب أو مرفوض كما يقرر مستوى نجاحك وسعادتك. إنه هو ما يقرر لماذا تقدم على فعل ما تفعل ولماذا لا تفعل بعض الأشياء التي تعرف أن عليك أن تفعلها.

بتغيير أي من هذه العناصر الخمسة –سواء أكان ذلك معتقداً جذرياً أم قاعدة أم قيمة أم مرجعية أم قضية أم حالة عاطفية– فإنك ستحدث على الفور تغيراً محسوساً في حياتك. والأهم من ذلك أنك ستحارب بذلك السبب بدلاً من النتائج. تذكر أنك إذا كنت تبالغ في تناول الطعام فإن السبب الحقيقي في ذلك هو عادة مسألة قيم أو قناعات أكثر من كونها مسألة تتعلق بالطعام بالذات. وفي هذا الكتاب سأحاول أن أقودك خطوة خطوة نحو اكتشاف كيفية ضبط النظام الأساسي الخاص باتخاذك لقراراتك، وستقوم بإجراء تغييرات بسيطة لكي تجعل هذا النظام متلائماً مع رغباتك بدلاً من أن يتحكم فيك ما درجت عليه في الماضي. إنك على وشك الشروع في رحلة ساحرة تكتشف فيها من تكون وما الذي يدفعك فعلاً إلى فعل ما تفعل. وبهذه الأنماط من التمييز للقوة سيكون بإمكانك أن تفهم نظام اتخاذ

القرار الذي يستخدمه من يشاركونك العمل، أو شريك حياتك أو الأشخاص المحببون إلى قلبك، وسيصبح بإمكانك في النهاية أيضاً أن تفهم أنماط سلوكهم "الساحرة" أيضاً.

الشيء السار هو أن بإمكاننا أن نتجاوز هذا النظام باتخاذ قرارات عن وعي في أي لحظة من لحظات حياتنا إذ ليس علينا أن نسمح للطريقة التي برمجت ماضينا بأن تتحكم في حاضرنا ومستقبلنا. ويمكنك عن طريق هذا الكتاب أن تعيد اكتشاف نفسك بتنظيم قناعاتك وقيمك بصورة منظمة وذلك بالطريقة التي تجذبك في اتجاه التصميم الذي وضعته كمخطط لحياتك.

"لست أشعر ببرود الهمة، لأن كل محاولة خاطئة اتخلى عنها هي خطوة أخرى تقودني نحو الأمام"
"توماس إديسون"

هنالك عائق أخير يحول دون استخدام قدرتنا على اتخاذ القرار، وهو التغلب على مخاوفنا من اتخاذ القرار *الخاطئ*. لاشك بأننا سنتخذ قرارات خاطئة في حياتنا. سنرتكب *أخطاء حتماً*، وأنا أعرف أنني لم أتخذ كل القرارات الصحيحة في الماضي ولن أتخذ القرارات الصحيحة على الدوام في المستقبل. لقد صممت على أن أكون مرناً مهما اتخذت من قرارات، وأن أتمعن في النتائج، وأتعلم منها، وأن أستخدم تلك الدروس لاتخاذ قرارات أفضل في المستقبل. تذكر أن النجاح هو في الحقيقة نتيجة الحكم السليم. والحكم السليم هو نتيجة التجربة، والتجربة كثيراً ما تكون ناتجة عن حكم خاطئ! فتلك التجارب التي تبدو ظاهرياً سيئة أو مؤلمة هي الأهم في بعض الأحيان. فالناس عادة يحتفلون حين ينجحون. أما حين يفشلون فإنهم يلجئون إلى إعادة التفكير. ويبدءون في اتخاذ قرارات جديدة من شأنها أن تعزز نوعية حياتهم. علينا أن نلتزم بالتعلم من أخطائنا بدلاً من أن نلطم وجوهنا، وإلا فإننا سنرتكب نفس الأخطاء في المستقبل ولاشك.

إلى جانب التجربة الشخصية في الأهمية، من المهم أن تفكر فيمن تقتدي به، في شخص ركب موجات الشلال من قبل ولديه خارطة جيدة يمكن لك أن تسير على هداها. يمكنك أن تجد قدوة لك في الأمور المالية وقدوة في العلاقات مع الآخرين وقدوة فيما يتعلق بصحتك وقدوة لمهنتك، أو قدوة لأي سمة من السمات التي تريد أن تتعلم كيف تتقنها في حياتك. إذ إن من شأن هذا أن يوفر عليك سنوات من الألم ويحميك من الانجراف في تيار الشلال.

قد يصادف أن تجد نفسك وحيداً تخوض أمواج النهر، وعليك أن تتخذ قرارات هامة بمفردك. والخبر السار أنك إن كنت راغباً في التعلم من تجاربك فإن ما تظنه صعباً في الكثير من الأحيان يصبح رائعاً لأنه يوفر لك معلومات قيمة -تمييزاً أساسياً- ستستخدمه في المستقبل لاتخاذ قرارات أفضل. والإنسان الناجح جداً الذي قد تصادقه سيقول لك -إذا كان صادقاً معك- إن السبب الذي مكنه من تحقيق نجاح أكثر مما يحقق غيره هو أنه اتخذ قرارات سيئة أكثر مما فعلت. وكثيراً ما يسألني الناس أثناء المحاضرات التي ألقيها: "كم من الوقت تظن أنه يلزمني لكي أتقن هذه المهارة بالذات بالفعل؟" وجوابي الفوري هو: "كم من الوقت تريده أن يلزمك؟ فإذا قمت بتنفيذ أمر ما عشر مرات في اليوم الواحد (وكانت لديك "تجارب التعلّم المناسبة") في حين يحاول أناس آخرون أن يقوموا بفعل ما مرة واحدة كل شهر، فإن هذا يعني أن لديك عشرة أشهر من التجربة في اليوم الواحد. وسرعان ما ستتقن تلك المهارة. وقد يقول عنك الآخرون إنك موهوب أو محظوظ".

لقد أصبحت خطيباً ممتازاً لأنني ألزمت نفسي بأن أخاطب الناس ثلاث مرات في اليوم أمام كل من يريد أن يسمعني. وفي حين كان الآخرون في مؤسستي يتحدثون في ثماني وأربعين محاضرة في السنة فإنني كنت أتحدث مثل هذا العدد في غضون أسبوعين. وفي غضون شهر واحد فإنني كنت أحقق تجربة سنتين، بينما أتطور بمقدار خبرة عقد كامل من الزمن في غضون عام واحد. وكان زملائي يصفونني بأنني محظوظ لأنني ولدت وأنا أتمتع بموهبة "ذاتية". لقد كنت أحاول أن أقول لهم ما أقوله لكم الآن: فالإتقان يأخذ من الوقت ما تريد له أنت أن يأخذ. وبالمناسبة، هل كانت كل محاضراتي رائعة؟ أبعد ما تكون عن ذلك. ولكن ما كانت أحرص عليه هو أن أتعلم من كل تجربة وأن أعمل على تحسين أدائي إلى أن أصبح بإمكاني أن أدخل أي قاعة مهما كان حجمها وأن أتواصل مع الناس من مختلف المشارب.

هنالك شيء أضمنه لك مهما كنت مستعداً وهو: أنك مادمت تسبح في نهر الحياة فإنك ستصطدم ببعض الصخور. وهذا ليس أمراً سلبياً بل هو دقيق ومضبوط. مفتاح الأمور هو أنك حين تصطدم بعائق ما فإن عليك بدلاً من أن تلطم خديك لأنك "أخفقت" أن تتذكر أنه لا يوجد إخفاق في الحياة. هنالك نتائج فحسب. فإن لم تحقق النتائج التي تتوخاها فعليك أن تتعلم من هذه التجربة لكي تكون لك مرجعية تمكنك من معرفة كيفية اتخاذ قرار أفضل في المستقبل.

"إما ان نجد لنا سبيلاً، وإما ان نصنع لنا سبيلاً"
"هانيبال"

أحد أهم القرارات التي يمكنك اتخاذها للتأكد من سعادتك على المدى الطويل هو أن تقرر أن تستخدم ما تمنحك إياه الحياة في نفس اللحظة. وأنت تستطيع في واقع الأمر أن تحقق كل ما تتوق إليه إن: (١) قررت بوضوح ما أنت ملتزم بتحقيقه دون أدنى شك (٢) كنت راغباً في القيام بعمل جدي (٣) تحرّيت ما هو قابل وما هو غير قابل للتحقيق (٤) تابعت تغيير وجهتك إلى أن تتمكن من تحقيق ما تريد مستخدماً ما تقدمه لك الحياة على الطريق لتحقيق ذلك.

لاشك أن كل الأشخاص الذين حققوا نجاحاً على نطاق واسع إنما اتخذوا هذه الخطوات الأربع واتبعوا صيغة النجاح النهائي. وإحدى أحب القصص إلى نفسي حول *صيغة النجاح النهائي* هي قصة سويكيرو هوندا مؤسس شركة هوندا التي تحمل اسمه، إذ شأن كل الشركات مهما كانت كبيرة الحجم، فقد بدأت شركة هوندا بقرار وبرغبة عارمة في التوصل إلى نتيجة.

ففي عام ١٩٣٨، وحين كان هوندا ما يزال طالباً في المدرسة استثمر كل ما يملك في ورشة صغيرة بدأ يطور فيها مفهوم حلقة الصمام piston ring والتي تستخدم للسيارات، وكان يريد أن يبيع ما ينتجه لشركة تويوتا. ولذا أخذ يجاهد ليل نهار وذراعاه مغموستان في الشحم حتى كوعيه، وينام في ورشته وهو يمتلئ إيماناً بأنه قادر على التوصل إلى نتيجة. بل إنه رهن مجوهرات زوجته لكي يتمكن من متابعة عمله. غير أنه حين استكمل حلقات الصمام التي يصنعها وقدمها لشركة تويوتا قيل له إنها لا تتوافق مع مقاييس تويوتا. لذا عاد إلى المدرسة لمدة سنتين حيث احتمل سخرية مدرسيه وزملائه في الدراسة وهم يتحدثون عن سخافة تصميماته.

غير أنه قرر أن يتابع التركيز على هدفه بدلاً من التركيز على الألم الناجم عن تجربته الفاشلة. وفي النهاية، وبعد عامين آخرين وقّعت معه شركة تويوتا العقد الذي طالما حلم به. وقد أفلح في حماسه وقناعته، لأنه كان يعرف ماذا يريد واتخذ الإجراءات المطلوبة ولاحظ ما الذي أفلح فيه، واستمر يغير في منحاه إلى أن توصل إلى ما يريد. وبعد ذلك نشأت مشكلة جديدة.

كانت الحكومة اليابانية تعد نفسها للحرب ولذا رُفض طلبه للحصول على الإسمنت اللازم لبناء معمله. فهل توقف؟ لا. هل ركز على الظلم الذي وُقّع عليه؟ وهل كان معنى ذلك بأن حلمه قد مات؟ بالتأكيد لا. فقد قرر ثانية استخدام تجربته وانتهج استراتيجية جديدة. فقد اخترع هو وفريقه عملية لإنتاج الإسمنت اللازم لهم ومن ثم بنوا معملهم. ولكن هذا المعمل قصف مرتين أثناء الحرب مما أدى لتدمير أجزاء رئيسية من هذا المرفق الصناعي. فماذا كانت استجابة هوندا؟ لقد جنّد فريقه على الفور وأخذوا يجمعون علب البنزين الفارغة التي كانت المقاتلات الأمريكية تتخلّص منها حيث أطلق على هذه العلب مسمى "هدايا الرئيس الأمريكي ترومان" لأنها وفرت له المواد الأولية التي يحتاجها للعمليات الصناعية التي ينوي القيام بها، وهي مواد لم تكن متوفرة في اليابان حينذاك. وبعد ذلك، وبعد أن نجا من تلك التجارب المريرة حدث زلزال دمر معمله تدميراً كاملاً. وقد قرر هوندا بيع عملية صنع الصمامات لشركة تويوتا.

هذا إذاً رجل اتخذ قرارات قوية بأن عليه أن ينجح. وقد كانت لديه العاطفة الجياشة والقناعة بما يفعله، كما كانت لديه استراتيجية عظيمة واتخذ إجراءات شاملة. وقد ظل يبدل منحاه ومع ذلك لم يحقق النتائج التي التزم بتحقيقها، غير أنه قرر الإصرار على موقفه.

بعد الحرب عانت اليابان من ندرة مريعة في مؤونات البنزين بحيث إن هوندا لم يعد قادراً على قيادة سيارته لجلب الطعام لعائلته. وفي النهاية، وبدافع اليأس ركّب محركاً صغيراً لدراجته. وسرعان ما أخذ جيرانه يطلبون منه أن يصنع لهم "دراجات تسير بقوة محرك"، وأخذوا يتدافعون للحصول عليها بحيث لم يعد يملك أية محركات، ولذا قرر أن يبني مصنعاً لصنع المحركات لاختراعه الجديد، غير أنه لم يكن يملك رأس المال اللازم لذلك مع الأسف.

ولكنه صمم هذه المرة أيضاً على أن يجد طريقة ما، مهما كانت التحديات، وكانت خطته هي أن يناشد أصحاب محلات الدراجات في اليابان، وعددهم ١٨٠٠٠، أن يهبوا لمساعدته. وأخذ يكتب خطابات لهم، ليبلغهم بأنه يسعى للعب دور في إعادة إحياء اليابان من خلال قوة الحركة التي يمكن لاختراعه أن يوفرها. واستطاع إقناع ٥٠٠٠ من هؤلاء البائعين بأن يقدموا له رأس المال اللازم له. غير أن دراجته النارية لم تُبع إلا للأشخاص المغرمين جداً بالدراجات، إذ إنها كانت شديدة الضخامة. ولذا أجرى تعديلاً جديداً لصنع

دراجات أخف كثيراً وأصغر من دراجته، وسماها "الليث الممتاز" Super Cub. وسرعان ما حققت الدراجة نجاحاً باهراً بحيث فاز بجائزة إمبراطور اليابان. وبعد ذلك بدأ بتصدير دراجاته النارية إلى أوروبا والولايات المتحدة. وبعد ذلك بدأ بصنع سياراته في السبعينيات من القرن العشرين، وحظيت هذه السيارات برواج واسع النطاق.

تستخدم شركة هوندا الآن ما يزيد عن ١٠٠٠٠٠ عامل في كل من الولايات المتحدة واليابان، وتعتبر إحدى أهم إمبراطوريات صنع السيارات في اليابان بحيث لا يفوقها في كمية المبيعات في الولايات المتحدة إلا شركة تويوتا. ولقد نجحت هذه الشركة لأن رجلاً واحداً أدرك قوة الالتزام الصادق بقرار اتخذه والاستمرار في التصرف على هذا الأساس مهما كانت الظروف.

كذب العرّافون ولو صدقوا

فيما يلي بعض الملاحظات التي رُفضت بموجبها الكتب التالية والتي أصبحت فيما بعد مشهورة وناجحة بدرجة لا تصدق.

"مزرعة الحيوانات" لجورج أورويل

"من الصعب أن تباع قصص تتعلق بالحيوانات في الولايات المتحدة".

"لورد الذباب" لـ وليم جولدنج

"لا يبدو لنا بأنك نجحت نجاحاً تاماً في تطوير فكرة يُعترف لها بأنها واعدة"

"عشيق الليدي شاترلي" دي. إتش. لورنس

"لمصلحتك، لا تنشر هذا الكتاب"

"شهوة الحياة" إريفنج ستون

"رواية طويلة رتيبة حول فنان"

لقد عرف هوندا بالتأكيد أنك حين تتخذ قراراً وتعمل على تنفيذه، فقد يبدو أن الأمور لا تسير سيراً حسناً على المدى القصير. ولكنك، لكي تنجح، لابد أن تكون لديك نقطة تركيز بعيدة المدى. ومعظم التحديات التي نواجهها في حياتنا الشخصية -مثل أن تسمح لنفسك بالشراهة والتدخين أو الشعور بالارتباك والتخلي بالتالي عن أحلامك- إنما تنبع من نقطة تركيز قصيرة الأجل. فالنجاح والفشل ليسا نتيجة تجارب تحدث بين يوم وليلة. والقرارات الصغيرة التي يتخذها الناس على الطريق هي التي تسبب لهم الفشل. فهي

إخفاق في المتابعة، إخفاق في التنفيذ، إخفاق في المثابرة، إخفاق في التحكم في حالتنا الذهنية والعاطفية. إنه الإخفاق في السيطرة على ما نركز عليه. وعلى العكس من ذلك فإن النجاح هو نتيجة لاتخاذ قرارات صغيرة، اتخاذ قرار بأن تضع نفسك في موضع أعلى، واتخاذ قرار بالمساهمة، واتخاذ قرار بأن تغذي عقلك بدلاً من السماح للمحيط بأن يسيطر عليك. هذه القرارات الصغيرة تخلق تجربة الحياة التي نسميها نجاحاً، وليس هنالك فرد أو منظمة حققت نجاحاً عن طريق التركيز على نقاط قصيرة الأجل.

على المستوى الوطني فإن معظم التحديات التي نواجهها في الولايات المتحدة حالياً هي نتيجة لعدم التفكير في النتائج المحتملة للقرارات التي اتخذناها. وأزماتنا -مثل المشكلات في ميزاننا التجاري، والعجز في الموازنة، والمتاعب التي نواجهها في مجال التعليم، ومشاكل الإدمان- كلها نتيجة للتفكير قصير الأجل، وهذا ما نسميه "بمتلازمة شلالات نياجرا" في أسوأ نتائجها. فإنك وأنت تندفع في النهر، مركزاً على الصخرة التالية التي قد ترتطم بها فإنك لا ترى، أو لا تستطيع أن ترى ما ينتظرك بما يكفي من الوضوح بحيث تستطيع تجنب الشلالات التي تُفاجأ بها.

إننا نركز في المجتمع الأمريكي على المكافأة أو الجزاء الفوري بحيث إن الحلول قصيرة الأجل التي نلجأ لها تؤدي لمشاكل طويلة الأجل. فأطفالنا أصبحوا يواجهون مشاكل في الانتباه في المدرسة لفترة مطولة من الزمن بحيث أخذت تعوق قدراتهم على التفكير والحفظ والتعلم، وهذا يعود جزئياً إلى كونهم أصبحوا مدمنين على المكافأة الفورية وذلك نظراً لأنهم يمارسون ألعاب الفيديو بصورة مبالغ فيها ويشاهدون الإعلانات التليفزيونية وما إلى ذلك من مؤثرات يتلقون فيها المكافأة الفورية. وكشعب فإن لدينا في المجتمع الأمريكي أكبر نسبة شهدها التاريخ من الأطفال الذين يعانون من البدانة لأننا نبحث عن كل ما هو سريع: الوجبات السريعة، والكعك السريع الذي يخبز في أفران الميكروويف.

مثل هذا التركيز قصير الأجل قاتل في مجال الأعمال. فكارثة ناقلة النفط الفالديز المملوكة من قبل شركة النفط المعروفة إيكسون، والجدل الدائر حول هذه الكارثة كان من الممكن تجنبهما باتخاذ قرار صغير. إذ كان يمكن لشركة إيكسون أن تتخذ قراراً وقائياً بناءً على توقعات مسبقة وهو أن تغلف الناقلة بهيكل ذي جدران مزدوجة مما كان من شأنه أن يمنع انسكاب النفط في حالة تعرض الناقلة لحادث تصادم. ولكن الشركة لم تفعل ذلك، إذ كانت تأخذ في اعتبارها التأثير الفوري وليس طويل الأجل على تكاليف مبيعاتها. وبعد

الحادث حكم على شركة إيكسون بدفع مبلغ ١.١ بليون دولار (وقد يزداد هذا المبلغ إذ قد تقضي المحكمة بدفع مبلغ أكبر) وذلك كتعويض للضرر الاقتصادي المدمر الذي سببه انسكاب النفط، هذا إلى جانب الدمار البيئي الذي سببه الحادث في منطقة ولاية ألاسكا الأمريكية والمناطق المحيطة بها.

فقرارك بأن تلتزم بتحقيق نتائج طويلة الأجل وليس إجراءات قصيرة الأجل هو أمر مهم، شأن أي قرار تتخذه في حياتك. وإخفاقك في تحقيق ذلك لن يسبب آلاماً مالية أو اجتماعية فقط بل قد يؤدي إلى آلام شخصية في النهاية.

هنالك شاب سمع عنه الكثيرون ترك الدراسة قبل أن يستكمل دراسته الثانوية لأنه قرر ألا يطيل الانتظار إلى أن يتحقق حلمه بأن يصبح موسيقياً شهيراً. غير أن حلمه لم يتحقق بالسرعة المطلوبة. بل إنه حين بلغ الثانية والعشرين من عمره كان يخشى أن يكون قد اتخذ القرار الخاطئ وأن أحداً لن يحب موسيقاه على الإطلاق. فقد كان يعزف على آلة البيانو في النوادي الليلية وكان مفلساً حيث إنه لم يكن لديه بيت بل كان ينام في غرف الغسيل العامة. وكان الجانب المشرق الوحيد في حياته هو علاقته بخطيبته، غير أنها ما لبثت أن هجرته وهنا وصل إلى حافة الهاوية. فقد كان تركيزه حينذاك على أنه لن يجد فتاة في مثل جمالها. وأخذت تسيطر عليه فكرة أن حياته انتهت بحيث وصل إلى حد التفكير في الانتحار. غير أنه قبل أن يقدم على ذلك فكر في خياراته لحسن الحظ وقرر بدلاً من ذلك أن يدخل مصحاً عقلياً. وحين قضى وقتاً هناك اطلع على المشاكل *الحقيقية* التي يعاني منها غيره من الناس. وهو يتذكر الآن تلك الفترة فيقول: "لن أسمح لنفسي قط بأن أصل إلى ذلك الدرك من الشعور، وقد تعلمت من تلك التجربة أفضل ما تعلمته، وهو ألا أندب حظي مهما صادفني في حياتي. فأي مشكلة صادفتني منذ ذلك الحين أقل لدرجة لا تقاس مما رأيت الناس يعانون منه في تلك الفترة"*. وبعد ذلك، وبتجديد التزامه بما عزم على تحقيقه وبالإصرار على حلمه طويل الأجل حقق كل ما يصبو إليه. أتعرف ما اسمه؟! إنه: بيلي جويل، المغني الأمريكي الشهير.

هل يمكن لك أن تتصور أن هذا المغني الذي يعشقه الملايين من الأمريكيين والذي تزوج من عارضة الأزياء الأمريكية الشهيرة كريستي برنكلي كان في يوم من الأيام فريسة للقلق فيما يتعلق بنوعية موسيقاه أو بشأن خطيبته الجميلة السابقة؟ النقطة الرئيسية التي قد

* عن مقابلة مع المغني الأمريكي في مجلة بلي بوي Playboy.

يتوجب علينا أن نتذكرها هي أن ما بدا مستحيلاً على المدى القصير أصبح مثالاً جلياً للنجاح والسعادة على المدى الطويل. فقد استطاع بيلي جويل أن يتغلب على اكتئابه بالتحكم في القرارات الثلاثة التي تتحكم في كل دقيقة من حياة كل منا: على ماذا نركز، ما معنى الأمور، وماذا نفعل في وجه كل تلك التحديات التي يبدو أنها تقف في وجهنا. لقد رفع مستوى مقاييسه، وسندها بقناعات جديدة، وطبق الاستراتيجيات التي كان يدرك أن عليه تطبيقها.

إحدى القناعات التي طورتُها ومكنتني من تجاوز الأوقات الصعبة هي هذه: **حين تتأخر هبات الله سبحانه وتعالى فإن هذا لا يعني أن الله يمنعها عنا.** إذ إن ما يبدو مستحيلاً على المدى القصير يصبح ممكناً جداً على المدى الطويل، إن ثابرت. علينا، لكي ننجح، أن نعوّد أنفسنا على التفكير في المدى الطويل. ومن التشبيهات التي أستخدمها في هذا النطاق لأذكّر نفسي بهذه الحقيقة هو أن أشبّه ذلك بتغير الفصول. إذ إن أي فصل من فصول السنة لا يستمر إلى الأبد، فالحياة هي عبارة عن دورة طبيعية تشمل الزرع والحصاد والراحة والتجديد، وفصل الشتاء لا يستمر إلى الأبد: وحتى لو كنت تواجه تحديات اليوم فإنك لن تيأس قط من قدوم فصل الربيع. ولكن فصل الشتاء يعني بالنسبة للبعض موسم "السبات الشتوي"، أما بالنسبة للبعض الآخر، فهو يعني التزحلق أو التزلج من المرتفعات التي تغمرها الثلوج! ويمكنك دائماً أن تنتظر انتهاء الفصل الذي تمقته، ولكن أليس من الأفضل أن تجعل منه وقتاً يحمل لك ذكريات جميلة؟

تحكم في القدرة على اتخاذ القرار

كمراجعة لما سلف دعني أقدم لك ستة مفاتيح سريعة تمكنك من التحكم في قدرتك على اتخاذ القرار، وهي القدرة التي تشكل خبرتك وتجربتك في الحياة في كل لحظة من لحظات حياتك:

١. تذكر القوة الحقيقية لاتخاذ القرارات: إنها أداة يمكنك استخدامها في أية لحظة لكي تغيّر حياتك برمتها. وفي اللحظة التي تتخذ فيها قراراً جديداً فإنك تطلق في الواقع هدفاً وتأثيراً واتجاهاً جديداً لحياتك. إنك بمعنى حرفي تغير حياتك في اللحظة التي تتخذ فيها قراراً جديداً. تذكر حين تحس بأنك مشوش، أو حين تشعر بأنه لا يوجد أمامك خيار، أو حين تحدث لك أشياء معينة، بأن بإمكانك أن تغير الموقف كله إن توقفت

وقررت ذلك. تذكر أن القرار الحقيقي يقاس بحقيقة ما إن كنت قد قمت حقاً بفعل جديد. أما إن لم تقم بالفعل فإنك في الواقع لم تتخذ قراراً حقيقياً.

٢. عليك أن تدرك بأن أصعب خطوة على طريق تحقيق أي شيء هي الالتزام الحقيقي الصادق -أي اتخاذ قرار صادق. تنفيذ التزامك أسهل من اتخاذ القرار نفسه في الكثير من الأحيان. لذا عليك أن تتخذ القرارات بذكاء، ولكن بسرعة. لا تجهد نفسك إلى الأبد وأنت تفكر في مسألة كيفية أو فيما إن كنت قادراً على الإقدام على هذا العمل. فقد دلّت الإحصاءات أن أنجح الناس هم من يتخذون قراراتهم بسرعة نظراً لأنهم يمتلكون الوضوح فيما يتعلق بقيمهم وبما يريدون تحقيقه في حياتهم. كما تبين نفس الإحصائيات بأن هؤلاء الأشخاص أبطأ في تغيير قراراتهم، إن فعلوا. ومن ناحية أخرى فإن الأشخاص الذين يفشلون هم أولئك الذين يتخذون قراراتهم ببطء ويغيرون أفكارهم بسرعة ويكتفون بتقليب الأمور جيئة وذهاباً. قرّر!

عليك أن تدرك بأن اتخاذ القرار هو نوع من التنفيذ في حد ذاته، ولذا فإن التعريف الجيد للقرار قد يكون: "معلومات وضعت موضع التنفيذ" فأنت تعرف أنك اتخذت قراراً حقاً حين يتدفق الفعل منه، إذ يصبح القرار هدفاً وُضع على مسار التنفيذ. وتأثير اتخاذ القرار كثيراً ما يساعد على خلق فرصة التوصل إلى هدف أكبر. وهنالك قاعدة حاسمة اتخذتها لنفسي وهي ألا أترك مسرح قرار ما دون أن أتخذ خطوات فعلية لتحقيقه ووضعه موضع التنفيذ.

٣. اتخذ قرارات عديدة: كلما أكثرت من اتخاذ القرارات تحسنت قدرتك على اتخاذها. فالعضلات تزداد قوة بالاستعمال، وهذا ينطبق على عضلات اتخاذك للقرار. أطلق ما لديك من قدرة منذ هذه اللحظة باتخاذ قرارات كنت تُرجئ اتخاذها منذ وقت طويل، ولن تصدق مدى الطاقة والإثارة التي ستخلفها هذه الخطوة في حياتك.

٤. تعلم من قراراتك: أجل، لا يمكنك أن تتجنب الفشل، إذ إنك ستواجهه في بعض الأحيان مهما فعلت. وإذا حدث ذلك فلا تلطم على خديك فزعاً بل تعلم شيئاً جديداً. اسأل نفسك: "ما هو الأمر الحسن في ذلك؟"، "ماذا يمكنني أن أتعلم من ذلك"؟، فقد يكون هذا الفشل هبة لا تصدق ولكنها تبقى خفية إلى أن تستخدمها لاتخاذ قرارات أفضل في المستقبل. وبدلاً من التركيز على الانتكاسات قصيرة الأجل احرص على أن تتعلم دروساً

يمكنها أن توفر لك الكثير من الوقت أو المال أو الألم، كما يمكنها أن تعطيك القدرة على النجاح في المستقبل.

٥. التزم بقراراتك ولكن احرص على المرونة في اتجاهك: ما أن تقرر ما تنوي أن تكونه كشخص مثلاً، فلا تتوقف بعناد بالنسبة لوسائل تحقيق هذه الغاية. فما تهدف إليه هو تحقيق غايتك النهائية. وقد يختار الناس في كثير من الأحيان أفضل السبل التي يعرفونها حين يقررون ماذا يفعلون بشأن مستقبل حياتهم -إذ يرسمون خطة وخريطة للوصول إلى غايتهم- غير أنهم يفشلون في الانفتاح على سبل أخرى قد تكون أفضل لهم. لا تكن متصلباً في الاتجاه الذي تنتهجه، بل استثمر فن المرونة.

٦. تمتع باتخاذ القرارات: لابد لك من أن تعرف بأن اتخاذك قراراً في أية لحظة قد يغير مسار حياتك إلى الأبد: الشخص الذي يقف خلفك في الصف، أو ذلك الذي يجلس إلى جانبك في الطائرة، أو المخابرة الهاتفية التي تتلقاها أو تقوم بها، أو الفيلم التالي الذي تراه، أو الكتاب التالي الذي تقرؤه، أو الصفحة التي تقلبها، قد يكون أي من هذه الأمور هو الشيء الذي يفتح الأبواب أمامك، وبالتالي ستنتظم كل الأمور التي كنت بانتظارها في المكان المناسب لها.

لابد لك أن تعيش حياة تَوقُّع وانتظار على الدوام إن كنت تريد لحياتك أن تلتهب عاطفة. ولقد اتخذت أنا شخصياً قراراً صغيراً منذ سنوات، غير أن هذا القرار الصغير هو الذي شكل حياتي. فقد قررت إلقاء محاضرة في مدينة دينفر بولاية كولورادو، وهناك التقيت بامرأة اسمها بيكي. ولقد تزوجتها وأصبحت تحمل اسم روبنز وهي في الواقع إحدى أعظم الهبات التي وهبني إياها الله تعالى. وفي تلك الرحلة نفسها قررت أن أكتب كتابي الأول والذي ينشر الآن بإحدى عشرة لغة حول العالم. وبعد أيام قررت إلقاء محاضرة في تكساس. وبعد أن أمضيت أسبوعاً في الإعداد لها لم يدفع لي منظمها الأجر المقرر. ولم يبقَ من أشتكي له إلا وكيلة العلاقات العامة التي كان قد تعامل معها والتي كانت تعاني مما كنت أعاني منه: وقد أصبحت هذه السيدة وكيلة أعمالي الأدبية وساعدت في تحقيق نشر كتابي الأول ذاك. وهذا هو ما منحني شرف مشاركتك هذه القصة الآن.

وفي مناسبة أخرى اخترت أن أشارك أحد الأشخاص. وقد اتخذت حينذاك قراراً سيئاً، إذ إنني لم أتحقق مسبقاً من التفاصيل الخاصة بشخصيته. وفي غضون عام واحد اختلس هذا الشخص ربع مليون دولار وراكم على شركتي ديوناً بلغت قيمتها ٧٥٨٠٠٠ دولار في الوقت

الذي كنت فيه أصرف ساعات حياتي على الطرقات، ألقيت أثناءها ما يزيد على ٢٠٠ محاضرة: غير أنني تعلمت لحسن الحظ من نتائج قراري السيئ هذا واتخذت قراراً أفضل. فقد خالفت كل النصائح التي قدمها لي الخبراء المحيطين لي بأنه لا يوجد أمامي لكي أحافظ على نفسي إلا أن أعلن إفلاسي، وقررت أن أبحث عن سبيل يمكنني من تحويل الأمور. وبذا توصلت إلى أعظم نجاح حققته في حياتي، ورفعت شركتي إلى مستوى جديد أعلى. إن ما تعلمته من تلك التجربة لم يمكنّي من تحقيق ذلك النجاح الباهر طويل الأمد في عملي فحسب، بل وفر لي العديد من المميزات التي مكنتني من صياغة مبادئ "التأهيل العصبي التضامني" و"تقنيات المصير" التي ستتعلمها في هذا الكتاب.

"الحياة إما مغامرة جريئة وإما لا شيء"
"هيلين كيلر"

إذاً ما هو الشيء المميز الأهم الذي يمكن استخلاصه من هذا الفصل؟

عليك أن تدرك بأن قراراتك، وليست ظروفك، هي التي تقرر مصيرك. وقبل أن تتعلم تقنيات تغيير طريقة تفكيرك ومنحى شعورك في كل لحظة من لحظات حياتك فإنني أريدك أن تتذكر أن كل ما تقرؤه في هذا الكتاب عديم القيمة في نهاية المطاف. وكذلك الأمر بالنسبة لما قرأته في أي كتاب آخر أو شاهدته في أي شريط أو سمعته في أي محاضرة، إذ إنها كلها ستظل عديمة القيمة، **إلا إذا قررت استخدامها.** تذكر أن قراراً تلتزم به بحق هو القوة التي تبدل حياتك. إنها قوة متوفرة لك في كل لحظة بمجرد أن *تقرر* استخدامها.

برهن لنفسك أنك قررت الآن. اتخذ قراراً أو اثنين كنت تحاول إرجاءهما: قراراً واحداً سهلاً، وآخر أكثر صعوبة. أثبت لنفسك ما تستطيع تحقيقه. افعل ذلك الآن، *قف!* اتخذ قراراً واضحاً واحداً على الأقل كنت تُرجئه حتى الآن –واتخذ أول إجراء نحو تنفيذه– وتمسّك به! وبعمل ذلك فإنك ستبني تلك العضلة التي ستمنحك الإرادة لتغيير مجمل حياتك.

إننا نعرف أنا وأنت أنك ستواجه تحديات في حياتك. فإذا قررت أن تحطم الحواجز أو تقفز فوقها فإنك تستطيع تجاوزها أو المرور من تحتها، أو قد تجد باباً يمكنك من الخروج. فمهما طال وقت وجود تلك الجدران فإن أي واحد منها لا يستطيع الصمود أمام القوة الساحقة للبشر الذين صمموا على تحطيمها. فالروح الإنسانية لا تقهر في الواقع. غير أن إرادة النصر، إرادة النجاح، وتشكيل طراز حياتك وقرارك بأن تأخذ زمام أمورك بنفسه

لا يمكن لها كلها أن تتم إلا حين تقرر ماذا تريد، وتؤمن بأن أي تحديات أو مشاكل لا يمكن لها أن تقف حائلاً في وجهك وتمنعك من تحقيقها. وحين تقرر بأن قراراتك، وليست ظروفك، هي التي ستشكل حياتك فإنك ستغير مجرى حياتك إلى الأبد وسيصبح بإمكانك أن تأخذ زمام...



القوة التي تشكل حياتك

"يعيش بني البشر في ظل فترات تتسم بالحكمة تحت سيادة المرح والعاطفة الجياشة

"السير توماس براون"

كانت قد بدأت تجري قبل حوالي نصف ساعة حين حدث ما حدث. فقد اندفعت دستة من الفتيان باتجاهها. وقبل أن تدرك ما يدور كانوا قد أحاطوا بها وجروها إلى إحدى الغابات وبدءوا يضربونها بماسورة من الرصاص. وأخذ أحدهم يرفسها بوجهها إلى أن سال دمها غزيراً وبعد أن اعتدوا عليها تركوها شبه ميتة.

ربما سمعتم بهذا الحادث المأساوي، تلك الجريمة التي لا توصف والتي حدثت في حديقة سنترال بارك في نيويورك. كنت في نيويورك في الليلة التي جرت فيها تلك الحادثة، ولم تفزعني وحشية الهجوم فقط، بل نوعية المهاجمين بصورة خاصة. فقد كانوا فتياناً يافعين تتراوح أعمارهم بين ١٤ و١٧ عاماً. وعلى العكس من الأنماط التي نسمع عنها في حوادث هجمات مماثلة فإن أفراد هذه المجموعة لم يكونوا من الطبقات الفقيرة أو ينتمون لعائلات تسيء معاملة أطفالها. بل كانوا فتياناً يدرسون في مدارس خاصة، يمارسون الرياضة ويتلقون دروساً في العزف على البوق. لم يكن هؤلاء الفتيان قد وصلوا إلى درجة الهوس بإدمان العقاقير، ولم تكن دوافعهم عنصرية. لقد هاجموا تلك الشابة التي كانت في الثامنة والعشرين من عمرها وكادوا يقتلونها لسبب واحد، وواحد فقط وهو الاستمتاع بما يفعلون. بل إنهم أطلقوا اسماً على ما صمموا عمله وهو اسم "السلوك الوحشي".

وعلى بعد ما لا يزيد عن ٢٥٠ ميلاً من ذلك المكان في العاصمة الأمريكية واشنطن سقطت طائرة نفاثة بعد إقلاعها من المطار وسط عاصفة ثلجية رهيبة. وقد ارتطمت بجسر على نهر البوتوماك في ساعة ذروة الازدحام في واشنطن. وبعد أن توقفت حركة السير أسرعت فرق الإسعاف إلى مكان الحادث على الفور وبدا الجسر مسرحاً للفوضى والفزع، ورجال الإطفاء والإسعاف وقد أذهلهم الدمار، يسرعون ذاهبين عائدين مرة بعد مرة في محاولة لإنقاذ ضحايا الطائرة.

أحد الضحايا كان ينقل جهاز إنقاذ الحياة إلى الآخرين، أنقذ العديد من الضحايا ولكنه لم ينقذ نفسه. وحين وصلت طائرة الهليكوبتر لإنقاذه في النهاية كان جسده قد انزلق إلى ما تحت السطح المتجمد من نهر البوتوماك. لقد ضحى هذا الرجل بحياته لإنقاذ أشخاص غرباء! فما الذي دفعه لوضع هذه القيمة العالية لحياة الآخرين -أشخاص لم يكن يعرفهم- بحيث كان على استعداد للتضحية بحياته من أجل ذلك؟

ما الذي يدفع شخصاً ينتمي "لبيئة حسنة" إلى التصرف بهذه الوحشية بدون أي رادع من ضمير، بينما يقدم الآخر حياته لإنقاذ أشخاص غرباء تماماً عنه؟ ما الذي يخلق بطلاً، أو إنساناً وضيعاً، أو مجرماً، أو شخصاً يساهم بدور نبيل؟ ما الذي يقرر تلك الفروق في السلوك الإنساني؟ لقد حاولت طيلة مسار حياتي العثور على أجوبة لهذه الأسئلة ولكن لم يتضح لي إلا أمر واحد: وهو أن بني البشر ليسوا مخلوقات عشوائية، وكل ما نفعله إنما نفعله لسبب. قد لا ندرك السبب في الواقع، غير أن هنالك قوة دافعة واحدة دون شك تقف وراء كل السلوك البشري، وهذه القوة تؤثر على كل أوجه حياتنا، من علاقاتنا إلى أوضاعنا المالية إلى أجسامنا وعقولنا. فما هي القوة التي تتحكم فيك الآن وستظل تتحكم فيك لما تبقى من حياتك؟ الألم والمتعة. *فكل ما تفعله أنت وأفعله أنا إنما نفعله بدافع حاجتنا لتجنب الألم أو رغبة منا في تحصيل المتعة*.

كثيراً ما نسمع الناس يتحدثون عن رغبتهم في إجراء تغييرات في حياتهم. غير أنهم لا يستطيعون أن يحملوا أنفسهم على متابعة ما يريدون تحقيقه إلى النهاية. فهم يشعرون بالإحباط والارتباك، بل والغضب من أنفسهم لأنهم يدركون بأن عليهم أن يأخذوا زمام المبادرة ويتصرفوا، غير أنهم لا يستطيعون أن يحملوا أنفسهم على فعل ذلك. هنالك سبب مبدئي واحد: إنهم يحاولون مرة بعد مرة أن يغيروا سلوكهم، وهو *النتيجة*، بدلاً من أن يحاولوا أن يتعاملوا مع *السبب* الذي يكمن وراء هذا السلوك.

إن إدراك واستخدام قوى الألم والمتعة سيسمح لك بتحقيق التغييرات والتحسينات المستمرة التي ترغب فيها لنفسك أو لمن يحيطون بك. والإخفاق في إدراك هذه القوة يجعلك تعيش في حالة رد فعل طيلة حياتك، مثلك مثل الحيوان أو الآلة. وقد يبدو أن في هذا الأمر تبسيطاً شديداً، ولكنك إن فكرت في الأمر فإنك قد تتساءل لماذا لا تقدم على فعل بعض الأشياء التي تعرف أن عليك أن تفعلها.

السؤال هنا هو: ما معنى التأجيل والتسويف؟ إنه ما يحدث حين تعرف بأن عليك أن تفعل شيئاً ولكنك مع ذلك لا تفعله. لماذا؟ الجواب بسيط: إذ إنك تعتقد على مستوى ما بأن اتخاذك إجراءً في هذه اللحظة سيسبب لك ألماً أكبر من الألم الذي يسببه التأجيل. ولكن هل خضعت لتجربة إرجاء شيء ما لفترة طويلة من الزمن بحيث أخذت تشعر بقوة ضاغطة تدفعك لأن تفعل هذا الشيء أو أن تعمل على تنفيذه؟ ماذا حدث؟ لقد غيرت ما كنت تقرنه بالألم والمتعة. إذ إن عدم اتخاذ إجراء ما أصبح فجأة أكثر إثارة للألم من إرجاء اتخاذ الإجراء.

"الإنسان الذي يعاني قبل ان تكون هنالك ضرورة لذلك يعاني أكثر مما هو ضروري"
"سينيكا"

ما الذي يمنعك من البدء في مشروع عمل جديد تخطط له منذ سنوات؟ لماذا ترجئ اتباع حمية غذائية مرة بعد مرة؟ لماذا تمتنع عن إنهاء رسالة الدراسات العليا التي يتوجب عليك إعدادها؟ لماذا لم تسيطر حتى الآن على استثماراتك المالية؟ ما الذي يمنعك من القيام بأي عمل من شأنه أن يجعل حياتك على الصورة التي تخيلتها تماماً؟

على الرغم من أنك تعرف تمام المعرفة بأن كل هذه الأمور ستكون ذات فائدة لك –وأنها ستدخل السعادة على حياتك– فإنك تخفق في القيام بالعمل اللازم لسبب بسيط، وهو أنك في هذه الآونة تقرن بين ما يتوجب عليك عمله وبين الألم، أكثر مما تقرن الألم بتفويت الفرصة على نفسك لتحقيق هذا العمل. ماذا يحصل لو أنك بدأت مشروع العمل ذاك ولكنك فشلت وفقدت ذلك الشعور بالأمن الذي تشعر به في عملك الحالي؟ وماذا إن بدأت ذلك النظام الغذائي وتحملت مشاق وآلام تجويع نفسك لتعود وتسترد ذلك الوزن من جديد فيما بعد؟ ماذا لو استثمرت مالك في جهة ما وكانت النتيجة هي أن تخسر ذلك المال؟ فلماذا تحاول إذاً؟

معظم الناس يخافون من الخسارة بصورة أكبر وأكثر قوة من رغبتهم في الفوز. ما الذي يحرك مشاعرك أكثر: منع شخص ما من الاستيلاء على الـ ١٠٠٠٠٠ دولار التي حصلتها خلال السنوات الخمس الماضية، أم احتمال تحصيلك مبلغ ١٠٠٠٠٠ دولار خلال السنوات الخمس القادمة؟ الواقع أن معظم الناس يجاهدون للمحافظة على ما لديهم أكثر مما يفعلون إذا كان عليهم أن يخاطروا لكي يحققوا ما يطمحون حقاً لتحقيقه في حياتهم.

"إن سر النجاح هو أن تتعلم كيف تستخدم الألم والمتعة بدلاً من السماح للألم والمتعة باستخدامك. فإن فعلت فإنك ستتحكم في حياتك، وإلا فإن الحياة هي التي ستتحكم فيك
"أنطوني روبنز"

كثيراً ما يثار السؤال أثناء المناقشات حول هاتين القوتين اللتين تمثلان قوة دفع بالنسبة لنا: ما السر في أن الناس يقعون فريسة للألم ومع ذلك يخفقون في التغيّر؟ لأنهم لم يخضعوا لقدر كافٍ من الألم بعد، لم يصلوا بعد إلى ما أسميه بـ**العتبة العاطفية**. فإن كنت ترتبط بعلاقة مدمرة واتخذت قراراً في النهاية بأن تستخدم قوتك الشخصية وأن تتخذ إجراءً لتغيير نمط حياتك فربما كان هذا يعود إلى أنك *وصلت إلى ذلك المستوى من الألم بحيث إنك لم تعد مستعداً لاحتماله بعد*. ولابد أن أحدنا وصل في مرحلة ما من مراحل حياته إلى حد أن يقول لنفسه: "كفى، لن أحتمل المزيد، ولابد لهذا من أن يتغير الآن". تلك هي اللحظة السحرية التي يصبح فيها الألم صديقاً لنا. فهو يدفعنا لاتخاذ إجراء جديد وتحقيق نتائج جديدة، علماً بأن الدافع الذي يجبرنا على التصرف يصبح أكثر قوة إذا بدأنا نتوقع في نفس تلك اللحظة، بأن التغيير سيخلق قدراً كبيراً من السعادة والمتعة في حياتنا أيضاً.

هذه العملية لا تقتصر على العلاقات فحسب. إذ ربما تكون قد وصلت إلى العتبة فيما يتعلق بوضعك البدني أيضاً: ربما تكون قد وصلت إلى درجة عدم الاحتمال بعد لأنك مثلاً لم تستطع أن تحشر نفسك في مقعد الطائرة، أو لأن ملابسك أصبحت ضيقة، أو لأن نفسك انقطع وأنت تصعد الدرج. وحينذاك قد تقول لنفسك: "يكفي" ثم تتخذ قراراً. ما الذي دفعك إلى هذا القرار؟ إنه الرغبة في القضاء على مصدر الألم في حياتك وأن تحل السعادة والمتعة محل هذا الألم. متعة الشعور بالفخر، متعة الراحة، متعة احترام النفس، متعة ممارسة الحياة بالطريقة التي خططتها لنفسك.

هنالك بالطبع عدة مستويات من الألم والمتعة. فالشعور بالإهانة والذل مثلاً هو شكل حاد وشديد من الألم العاطفي. كما أن الشعور بعدم الراحة هو ألم أيضاً، وكذلك الشعور بالملل. غير أن من الواضح أن بعض هذه المشاعر أقل حدة من بعضها الآخر، ولكنها تظل محسوبة في معادلة اتخاذ القرارات. والمتعة أيضاً لها وزنها في هذه العملية. إن جانباً من الدوافع التي نسبغها على حياتنا ينتج عن طموحنا بأن ما نقوم به سيصل بنا إلى مستقبل أكثر قوة وتأثيراً، وأن عملنا الحالي يستحق ما نبذل فيه من جهد، وأن المكافأة بالمتعة المتوقعة باتت قريبة. غير أن هنالك مستويات عدة من المتعة أيضاً. فمتعة النشوة مثلاً قد

يتفق معظم الناس بأنها الأكثر شدة، غير أنه قد تتفوق عليـها أحياناً متعة الراحة. وهذا يعتمد على المنظور الفردي لكل شخص.

لنفترض مثلاً أنك تمشي في فترة استراحة الغداء ومررت أمام حديقة تعزف فيها سيمفونية للموسيقار المعروف بيتهوفن، فهل ستتوقف لتسمع تلك الموسيقى؟ الأمر يعتمد على المعنى الذي تقرنه بالموسيقى الكلاسيكية. فبعض الناس قد يتركون كل شيء ليستمعوا لأنغام تلك السيمفونية، إذ إن بيتهوفن يمثل بالنسبة لهم المتعة الخالصة. أما البعض الآخر فقد يعتبرون الموسيقى الكلاسيكية شيئاً مملاً ولا تتجاوز متعتها متعتك وأنت تشاهد الدهان وهو يجف. فتحمّل الموسيقى يمثل بالنسبة لهم نوعاً من الألم، ولذا فهم يسرعون الخطى عائدين إلى عملهم. غير أن بعض الناس الذين يحبون الموسيقى الكلاسيكية لن يقرروا التوقف لسماع الموسيقى، إذ إن الألم الذي يتوقعون له أن ينتج عن التأخر عن العمل يفوق المتعة التي سيحبونها من الاستماع لهذه الأنغام التي ألِفتها آذانهم. أو قد يعتقدون أن التوقف والاستمتاع بالموسيقى في وسط النهار هو إهدار لوقتٍ ثمين، وأن الألم الناجم عن القيام بعمل يعتبر طائشاً وغير مناسب أكبر من المتعة التي يمكن للموسيقى أن تثيرها. إن حياتنا تمتلئ كل يوم بهذا النوع من المفاوضات النفسية، إذ إننا نوازن باستمرار بين الأفعال التي قد نقدم عليها وبين تأثير ذلك علينا.

الدرس الأهم في الحياة

القوة الدافعة التي كانت تقف وراء تصرفات الثري الأمريكي المعروف دونالد ترمب هي نفس القوة الدافعة التي تقف وراء أفعال الأم تيريزا. قد تظنّني قد فقدت عقلي حين أقول هذا الكلام، إذ لابد أن تكون القوة الدافعة للأول معاكسة تماماً لدوافع الأم تيريزا. فقيمهما متعاكسة تماماً دون شك، غير أن ما يدفع كليهما هما دافعا الألم والمتعة. فقد تشكلت حياة كل منهما على أساس ما تعلم كل منهما أنه يجلب له المتعة وما يخلق له الألم. فأهم درس نتلقاه في حياتنا هو ما يخلق لنا الألم والمتعة، وهذا الدرس يختلف بالنسبة لكل منا، مما يؤدي بالتالي إلى اختلاف في سلوكنا.

ما هي القوة الدافعة التي سيطرت على الثري الأمريكي دونالد ترمب طيلة حياته؟ لقد تعلم أن يحقق لنفسه المتعة بأن يمتلك أكبر وأثمن يخت، وأكثر المباني فخامةً وأن يعقد أكثر الصفقات حذقاً -باختصار بأن يجمع أكبر وأفضل قدر ممكن من الألعاب. وماذا تعلم

أن يقرن الألم به؟ لقد كشفت أقواله في المقابلات التي أجريت معه أن أكثر ما يسبب له أقصى الألم في الحياة هو أن يشعر بأن هناك شخصاً يتفوق عليه في أي ميدان من الميادين- وهو يعتبر هذا معادلاً للفشل. والدافع الأكثر قوة للإنجاز بالنسبة له هو هذه القوة الإجبارية التي تستهدف تجنيبه هذا الألم، وهذا حافز أقوى في الواقع من رغبته في تحقيق المتعة. ولقد شعر الكثيرون من منافسيه بمتعة كبرى للألم الذي عانى منه ترمب نتيجة لانهيار قسم كبير من إمبراطوريته الاقتصادية. غير أنه من الأفضل في هذه الحالة أن يُفهم الدافع الذي يحفزه بدلاً من إصدار الأحكام عليه -أو على أي أحد آخر بمن فيهم أنت ذاتك- وأن نتعاطف معه لما عاناه من ألم واضح.

أما إذا نظرنا للأم تيريزا فإن أمرها على العكس من ذلك تماماً. فها نحن أمام امرأة تتعاطف تعاطفاً عميقاً حين ترى الآخرين يتألمون لدرجة أنها تقاسي من الألم هي نفسها. كان يجرحها أن ترى الظلم الناتج عن نظام التمييز الطبقي. وقد تبين لها أنها حين تقوم بمساعدة هؤلاء الناس فإن ألمهم يختفي كما يختفي ألمها. كان معنى الحياة بالنسبة للأم تيريزا يمكن أن يوجد في أحد أفقر قطاعات مدينة كالكوتا، مدينة المرح، والتي تمتلئ إلى حد الانفجار بالملايين من اللاجئين الذين يتضورون جوعاً ويعانون من الأمراض. بالنسبة لها ربما كانت المتعة تعني الخوض حتى الركبتين في الوحل والأوساخ ومياه المجاري حتى تصل إلى كوخ قذر لكي تمد يد العون للأطفال الذين يعيشون فيه والذين تفتك بأجسامهم أمراض شتى بما فيها الكوليرا والديزونتاريا. وكان يدفعها بقوة ذلك الإحساس بأن مساعدة الآخرين على التغلب على بؤسهم يساعدها على التخفيف من آلامها، وأنها بمساعدتها لهم لتحقيق حياة أفضل -أي بتوفير المتعة لهم- فإنها هي نفسها ستشعر بالمتعة. تعلمت أن أسمى ما في الحياة هو أن تضع نفسك في خدمة الآخرين، إذ إن هذا يعطيها إحساساً بأن لحياتها معنىً حقيقياً.

وعلى الرغم من أنه يبدو لمعظمنا بأن تشبيه تواضع الأم تيريزا السامي بمادية دونالد ترمب هو أمر يتجاوز الحدود، غير أن من المهم أن تتذكر أن هذين الشخصين شكّلا مصائرهما على أساس ما يقرنانه بالألم والمتعة. وعلى الرغم من أن خلفية ومحيط كل منهما كان له دوره في خياره، غير أن كليهما اتخذا في النهاية قراراً واعياً حول ما يعتبرانه مكافأة أو عقوبة لهما.

ما تقرن به الألم، وما تقرن به المتعة يشكل مصيرك

القرار الذي كان له أبعد الأثر في نوعية حياتي هو أنني بدأت منذ نعومة أظفاري أقرن أقصى درجات سعادتي بالعلم. لقد أدركت أن استكشاف أفكار واستراتيجيات يمكنها أن تساعد في تشكيل السلوك والعواطف لدى بني البشر يمكنها أن تمنحني كل ما أرغب فيه في حياتي. إذ يمكنها أن تخلصني من الألم وتمنحني المتعة. فبعلمي كيفية فهم الأسرار التي تقف وراء أفعالنا يمكنها بأن تساعدني في أن أصبح أوفر صحة. وأن أشعر بأنني أفضل حالاً من الناحية البدنية، وأن أتواصل بصورة أفضل مع الأشخاص الذين يهمني أمرهم. ولقد وفر لي التعلم ما يمكنني من العطاء، كما منحني الفرصة لتقديم أشياء ذات قيمة لكل من يحيطون بي. فقد منحني الإحساس بالسعادة وبالقدرة على إنجاز شيء ذي قيمة. واكتشفت في نفس الوقت شكلاً قد يكون أكثر متعة، أستطيع أن أحققه باقتسام ما تعلمته مع الآخرين بطريقة تتسم بالانفعال العاطفي. وحين بدأ يتضح لي أن ما أستطيع اقتسامه يساعد الآخرين على تحسين نوعية حياتهم اكتشفت المستوى الأقصى من المتعة، وبدأ هدفي من الحياة يتطور وينمو.

ما هي بعض تجارب الألم والمتعة التي شكلت حياتك؟ فالعواطف التي تعلمت أن تقرنها بأي منها، ومنها العلاقات، بل والمفاهيم أو العطاء والثقة بالآخرين هي التي تؤثر على مصيرك.

إن كنت طبيباً مثلاً، ألم يكن قرارك منذ سنوات بأن تنخرط في هذه المهنة الصحية إنما نشأ عن قناعتك بأنك ستشعر شعوراً حسناً إذا أصبحت طبيباً. وكل طبيب تحدثت إليه يقرن أقصى متعة له بمساعدة الناس على وقف الألم والتعافي من المرض وإنقاذ حياة الآخرين. وكثيراً ما يكون الحافز الإضافي هو أن تصبح عضواً محترماً في المجتمع. فالموسيقيون مثلاً يكرسون حياتهم لفنهم لأن القليل من الأشياء يمكنها أن تمنحهم هذا المستوى من المتعة الراقية. كما أن المدراء التنفيذيين للمؤسسات المرموقة يتعلمون أن يقرنوا المتعة باتخاذ القرارات القوية التي من شأنها أن تؤدي لبناء أشياء فريدة وإلى المساهمة في دعم حياة الأفراد بصورة مستديمة.

لنتأمل في محاولة بعض المشاهير ممن لجئوا للعقاقير مثلاً للحد مما يعانونه من الألم وفي محاولة يائسة للهروب وللتوصل للمتعة، ولكن هذه المتعة المؤقتة أدت لسقوطهم. لقد دفعوا الثمن الأقصى لفشلهم في توجيه عقولهم وعواطفهم. ولقد حماني الله من مثل هذه السقطة.

هل لأنني أتمتع بذكاء خارق؟ لا. بل لأنني كنت محظوظاً جداً. أحد الأسباب التي وقتني من تناول المشروبات مثلاً هو أنه كان هنالك بضعة أشخاص في عائلتي يتصرفون بصورة بغيضة لدى تناولهم هذه المشروبات بحيث إنني قرنت بين أقصى درجات الألم وبين تناول هذه المشروبات، وبحيث إنني أشعر حتى الآن بالغثيان حين أشم رائحة المسكرات في نَفَس أي شخص صادف لي أن أقابله، كما أنني أقرنها بالتقيؤ والشعور المريع. وهذا ما أسميه بـ "الترابط العصبي"، وهو ما وجه قراراتي في مستقبل حياتي. ولذا فإنني لم أتناول رشفة واحدة في حياتي من هذه المشروبات المقيتة.

هل يمكن لما نربطه بالألم والمتعة أن ينتج تأثيراً تسلسلياً في حياتنا؟ أتحداك على ذلك. فالترابط العصبي السلبي في حياتي مع تلك المشروبات أثر على الكثير من قراراتي في الحياة. فقد قرر مثلاً نوعية من أصاحب في مرحلة الدراسة، كما قرر كيف تعلمت أن أجد المتعة، إذ لجأت لتحصيلها بالتعلم والمرح وممارسة الرياضة. كما تعلمت أن هنالك شعوراً لا يصدق ينتابك لدى مساعدة الآخرين، ولذا أصبحت شخصاً يلجأ إليه أقرانه حين كنت في المدرسة، ومساعدتهم على حل مشاكلهم كانت تمنحني، كما تمنحهم شعوراً بالمتعة. والكثير من هذه الأشياء لم تتغير بالنسبة لي مع تعاقب السنوات.

تجربة مماثلة عصمتني عن المخدرات أيضاً: إذ إنني حين كنت في الصف الثالث أو الرابع الابتدائي جاء مندوبون من إدارة الشرطة وعرضوا لنا أفلاماً حول عواقب الانغماس في تناول العقاقير. رأيت كيف يحقن أولئك الناس أنفسهم بتلك العقاقير ويفقدون الوعي ويلقون بأنفسهم من النوافذ. ولذا ربطت منذ طفولتي بين العقاقير وبين البشاعة والموت، ولذا لم أقدم على تجربتها على الإطلاق. ولحسن حظي فقد ساعدتني الشرطة أن أقيم رابطة عصبية مؤلمة حتى مع فكرة اللجوء إلى العقاقير، ولذا فإنني لم أفكر في هذه الإمكانية على الإطلاق.

ماذا يمكن لنا أن نتعلم من ذلك؟ ببساطة، ما يلي: إذا ربطنا بين الألم الشديد وبين أي سلوك أو نمط من الشعور العاطفي فإننا سنتجنب الإقدام عليه بكل ما لدينا من قوة. ويمكننا أن نستخدم هذا المفهوم للتحكم في أي قوة من قوى الألم والمتعة بهدف تغيير أي نمط من أنماط حياتنا إجمالاً، ابتداءً من الميل للتأجيل والتسويف إلى استخدام العقاقير. فكيف نفعل ذلك؟ لنفترض مثلاً أنك تريد أن تحمي أبناءك من اللجوء للعقاقير. الوقت

المناسب لذلك هو الوقت الذي يسبق تجربتهم لها، أو قبل أن يلجأ أحدهم لتعليمهم أن يربطوا ربطاً زائفاً بين العقاقير والمتعة.

لقد قررت وزوجتي أن أفضل طريقة للتأكد من تجنب أبنائنا لهذه الآفة هي أن نجعلهم يربطون بين الألم الساحق وبين العقاقير. وقد كنا ندرك بأننا إن لم نعلمهم ما هي حقيقة العقاقير فإن أحدهم قد ينجح في إقناعهم بأنها وسيلة مفيدة للتهرب من الألم.

ولذلك استعنت بأحد أصدقائي وكان يعمل في هيئة الإنقاذ والذي كنت قد ساعدته منذ سنوات في معاونة المشردين على إجراء تغييرات في حياتهم برفع مستوى مقاييسهم إزاء الحياة وتغيير قناعاتهم التي تحد من قدراتهم، وتطوير مهارات حياتية لديهم. إنني أفخر في الواقع بأولئك الأشخاص الذين استخدموا ما علمتهم ليتخلصوا من حياة التشرد في الشوارع ولرفع مستوى حياتهم، وإنني أعتبر زيارتي لتلك الأماكن البائسة بمثابة طريقة أدفع بها للآخرين ثمناً لما حققته، ولكي أتذكر كم حالفني الحظ في حياتي. وهذا يجعلني أشعر بالامتنان بما حباني به الله من مزايا، كما يمنحني منظوراً يساعدني على الحفاظ على توازن حياتي.

شرحت لصديقي هذا ما أريد وقرر أن يأخذ أبنائي في رحلة لن ينسوها طيلة حياتهم يرون خلالها ما يمكن للعقاقير أن تفعله في بني البشر. بدأها بزيارة عمارة متعفنة مليئة بالفئران تفوح منها رائحة المراحيض من كل طابق فيها. ما أن دخلنا حتى واجهنا منظر المدمنين وهم يحقنون أنفسهم بالعقاقير دون أن يكترثوا بمن يراقبهم أيما اكتراث، وأصوات أطفال مهملين متروكين بمفردهم. وكان ما تعلم أبنائي أن يربطوه بالعقاقير هو الدمار الذهني والعاطفي والبدني. حدث هذا منذ أربع سنوات ونصف السنة، وحتى الآن لم يفكر أبنائي ولله الحمد في الاقتراب من هذه الآفة. وهذا الربط العصبي القوي كان له تأثيره القوي على مصائرهم.

"إذا تضايقت لسبب خارجي، فإن الألم لا يعود لهذا السبب بل لطريقة تقييمك له، وهذا ما يمنحك القدرة على أن تقضي عليه في أية لحظة"

"ماركوس اوريلوس"

إننا المخلوقات الوحيدة على سطح الكرة الأرضية التي تعيش حياة داخلية غنية جداً بحيث إن ما يهم غالبيتنا ليس الأحداث بل كيفية فهمنا لهذه الأحداث، إذ إن هذا هو ما

يقرر كيف نفكر في أنفسنا وكيف نتصرف في المستقبل. والأمر الذي يمنحنا خصوصية فريدة هو قدرتنا الهائلة على التكيف وعلى التحول، وعلى التعامل مع الأشياء أو الأفكار لإنتاج شيء أكثر فائدة. تحتل مركز الصدارة بين مواهبنا التكيّفية قدرتنا على أخذ تجاربنا الخام في حياتنا وربطها بتجارب أخرى، وبالتالي ابتداع معانٍ شديدة التنوع تختلف عن تجارب أي فرد آخر في هذا العالم. والبشر وحدهم هم القادرون مثلاً على تغيير ما يربطونه بالأشياء بحيث إن الألم البدني يؤدي إلى المتعة أو بالعكس.

تذكر مثلاً مضرباً عن الطعام بين قضبان السجن، يضرب عن الطعام من أجل قضية معينة ويعيش لمدة ثلاثين يوماً دون طعام. فالألم البدني الذي يعاني منه شديد، غير أن ما يوازنه هو المتعة والدعم الذي يستنبطه من لفت أنظار العالم إلى قضيته. وعلى مستوى فردي عادي يتعلم الأشخاص الذين يتبعون أنظمة بدنية قاسية لبناء أجسامهم أن يربطوا بين مشاعر البهجة الهائلة وبين "الألم" الناجم عن الإنهاك البدني، فهم يحوّلون الانزعاج الناشئ عن الانضباط الهائل إلى نوع من الرضا عن النفس بتنمية أجسامهم بالطريقة التي ترضيهم. ولهذا فإن سلوكهم يستمر على نفس النسق، مما يسفر عن النتائج نفسها أيضاً.

فعن طريق قوة إرادتنا يمكننا أن نزن شيئاً مثل الألم البدني الناجم عن الجوع مقابل الألم البدني الناجم عن التسليم بمثلنا. وبذا نستطيع أن نبتدع معاني أسمى ونسيطر بذلك على أمورنا. **أما إذا أخفقنا في توجيه ما نربطه بالألم والبهجة فإننا إنما نعيش حياة لا ترتفع عن مستوى حياة الحيوانات أو الآلات،** نتعرض دائماً لردود فعل محيطنا ونسمح باستمرار لما سيحدث لاحقاً بأن يقرر اتجاه حياتنا ونوعيتها، وبذا نصبح مثل جهاز كمبيوتر مفتوح للجميع يمكن لمن هب ودب من هواة البرمجة إدخال ما يشاء في نفوسنا.

إن سلوكنا، سواء أكان صادراً عن وعي أم لا وعي، إنما يلبس لبوس كل من الألم والبهجة الناجمين عن مصادر عديدة: عن رفاق الطفولة، عن أمهاتنا وآبائنا، عن معلمينا، مدربينا، أبطال الأفلام السينمائية والتليفزيونية، والقائمة لا تنتهي. قد لا نعرف أو نعرف بدقة متى كانت البرمجة أو التأهيل. قد يكون شيئاً قاله شخص ما، حادثاً في المدرسة، حدثاً رياضياً حققنا فيه فوزاً، لحظة محرجة، علامات ممتازة في شهادتنا المدرسية، أو ربما علامات رسوب في تلك الشهادة. كل هذه الأمور لعبت دورها فيمن تكون اليوم. **ومهما قلت فإنني لن أبالغ في التشديد على أن ما نربطه بالألم والمتعة إنما يشكل نوعية مصيرنا.**

هل تستطيع وأنت تراجع تفاصيل حياتك أن تتذكر التجارب التي شكلت الارتباطات العصبية وبذا حرّكت سلسلة الأسباب والنتائج التي أوصلتك إلى ما أنت عليه اليوم؟ ما هي المعاني التي تعلقها على الأشياء؟ إن كنت عازباً فهل تتطلع إلى الزواج باهتمام كمغامرة سعيدة مع رفيقة حياتك، أم أنك ترتعد من هذه المغامرة وتعتبرها قيداً ثقيلاً؟ وحين تجلس لمائدة العشاء هذه الليلة فهل تستهلك الطعام بطريقة تستهدف تزويد جسمك بالوقود اللازم له، أم تلتهمه باعتباره المصدر الوحيد للمتعة والبهجة؟

"قلوب الرجال والنساء هي التي تقودهم في غالب الأحيان وليس إدراكهم"

"اللورد شيستر فيلد"

على الرغم من أننا قد ننكر ذلك فإن الحقيقة تبقى بأن ما يدفع سلوكك هو رد الفعل الغريزي إزاء الألم والمتعة، وليست الحسابات العقلية. فقد نعتقد عقلياً بأن أكل الشيكولاتة أمر سيئ لنا، ولكننا نمد يدنا لها. لماذا؟ لأن ما يدفعنا غالباً ليس ما نعرفه ذهنياً بل ما تعلمنا أن نربط به الألم والمتعة في *جهازنا العصبي*. إنها الارتباطات العصبية، الارتباطات التي أسسناها في أجهزتنا العصبية وهي التي تقرر ماذا سنفعل. *وعلى الرغم من أننا نحب أن نعتقد بأن ذهننا هو الذي يدفعنا بالفعل، فإن عواطفنا –أي الإحساسات التي نربطها بأفكارنا– هي التي تدفعنا في واقع الأمر.*

كثيراً ما نحاول إبطال هذا الجهاز. فقد نتمسك بنظام غذائي لبعض الوقت، إذ ندفع أنفسنا في النهاية إلى الحافة لأننا وصلنا لغاية الألم. وبذا فإننا نحل المشكلة مؤقتاً، أما إذا لم نلغِ سبب المشكلة فإنها ستعود إلى السطح من جديد. ولكي يستمر التغيير في النهاية فإن علينا أن نقرن الألم بسلوكنا السابق والمتعة بسلوكنا الجديد، وأن نؤهب هذا السلوك بحيث يصبح مستمراً. تذكر أننا نبذل جهداً لتجنب الألم أكبر من الجهد الذي نبذله للحصول على المتعة. فاتباع نظام غذائي وإبطال مفعول ألمنا على المدى القصير بقوة الإرادة المجردة لن يطول لسبب بسيط: لأننا نظل نربط بين الألم وبين التخلي عن الأطعمة المشبعة بالدهون والتي تسبب البدانة. ولكي يتغير هذا السلوك ليصبح طويل الأمد، فإن علينا أن نقرن الألم بتناول تلك الأطعمة بحيث إننا لا نعود للرغبة فيها، بينما نقرن المتعة بالأطعمة التي تغذينا. فالأشخاص الذين يتمتعون بالصحة واللياقة البدنية يعتقدون أن الأطعمة غير الدهنية هي ذات المذاق الحسن. وهم يحبون الأطعمة التي تغذيهم. كما أنهم في الحقيقة

كثيراً ما يبعدون طبقهم وهو ما يزال يحوي بعض الطعام، وهذا يرمز إلى أنهم مازالوا يسيطرون على حياتهم.

الحقيقة هي أننا نستطيع أن نتعلم كيف نكيف عقولنا وأجسامنا وعواطفنا بحيث نقرن الألم أو المتعة بما نختار أن نقرنه بكل منهما. وبتبديل ما نقرنه بالألم والمتعة سنغير سلوكنا على الفور. فبالنسبة للتدخين مثلاً كل ما عليك أن تفعله هو أن تقرن ألماً كافياً بالتدخين ومتعة كافية بالإقلاع عن التدخين. وإنك تملك القدرة على القيام بذلك على الفور، ولكنك لا تستخدم هذه القدرة لأنك دربت جسمك بحيث يربط بين المتعة وبين التدخين، أو ربما كنت تخشى من أن التوقف عن التدخين سيكون مؤلماً جداً. ولكنك إن اجتمعت بأي شخص أقلع عن التدخين فسيتبين لك أن سلوكه تغير في يوم واحد: في اليوم الذي غير فيه بصدق ما يعنيه التدخين بالنسبة له.

إن لم يكن لديك مخطط لحياتك، فقد يخطط لك أحد غيرك

إن مهمة شركات الإعلان هي أن تؤثر على ما نربطه بالألم والمتعة. إذ يدرك المعلنون إدراكاً واضحاً أن ما يدفعنا ليس ذهننا في المقام الأول، بل الإحساس الذي نربطه بمنتجاتهم. ونتيجة لذلك فقد أصبحوا خبراء في تعلم كيفية استخدام الموسيقى المثيرة أو المهدئة أو الصور السريعة أو الأنيقة والألوان البراقة أو المخففة، والعديد من العناصر الأخرى المتنوعة لوضعنا في حالة عاطفية معينة. وعند ذلك، وحين تصل عواطفنا إلى قمتها، وتصبح الأحاسيس في غاية قوتها يومضون لصورة تمثل منتجهم بصورة مستمرة إلى أن تربط بين هذه الصورة وبين هذه المشاعر المرغوب فيها.

لقد لجأت شركة بيبسي كولا لهذه الاستراتيجية بصورة ذكية بحيث استطاعت أن تقتنص الحصة الأكبر من سوق المشروبات الغازية المربح من منافستها الرئيسية، شركة كوكاكولا. فقد لاحظت شركة بيبسي النجاح الباهر الذي حققه المغني الأمريكي مايكل جاكسون، وهو شاب قضى حياته كلها وهو يتعلم كيف يثير عواطف الناس بالطريقة التي كان يستخدم بها صوته وجسمه ووجهه وملامحه. ومايكل جاكسون يغني ويرقص بطريقة تثير أعداداً هائلة من الناس، ولذا فإنهم كثيراً ما يلجئون لشراء أشرطة أغانيه. تساءلت شركة بيبسي: كيف يمكننا تحويل تلك المشاعر إلى منتجات؟ وكان ما يدور ببالهم هو: إذا ربط الناس تلك المشاعر المتعة بالبيبسي كما يربطونها بمايكل جاكسون فإنهم سيشترون

البيبسي كما يشترون أشرطته الغنائية. والعملية الخاصة بترسيخ مشاعر جديدة لمنتج أو فكرة هي عبارة عن تحويل كامل وضروري للتأهيل والترويض الكلي، وهو ما سنشرحه بتفصيل أكبر في الفصل ٦ الذي يبحث في التأهيل عن طريق الربط العصبي. غير أن عليك أن تضع ما يلي في اعتبارك الآن وهو: في أي وقت تقع فيه تحت تأثير حالة عاطفية شديدة، حين نشعر بأحاسيس عميقة بالألم أو المتعة، فإن أي شيء فريد يحدث باستمرار سيصبح مرتبطاً عصبياً. ولذا فإنه حين يحدث هذا الشيء الفريد من جديد فإن الحالة العاطفية ستعود وتتجدد مرة أخرى.

ربما كنت قد سمعت بالعالم الروسي إيفان بافلوف الذي أجرى في أواخر القرن التاسع عشر تجارب حول الاستجابة الشرطية. التجربة الأكثر شهرة لديه كانت هي دق جرس لدى تقديم الطعام لأحد الكلاب، وبذلك كان يثير الكلب بحيث يسيل لعابه وتترافق أحاسيس الكلب مع صوت دق الجرس. وبعد تكرار هذه الأحاسيس الشرطية عدداً كافياً من المرات تبين لبافلوف أنه بمجرد دق الجرس فإن لعاب الكلب يبدأ في السيلان، حتى دون أن يقدم له الطعام.

ما علاقة بافلوف وتجربته بالبيبسي؟ أولاً: استخدمت الشركة مايكل جاكسون لكي يحملنا إلى قمة الشعور العاطفي. وبعد ذلك، وفي اللحظة المناسبة بالضبط يبرز المنتج أمام أعيننا. والتكرار المستمر لهذا الأمر يخلق ارتباطاً عاطفياً للملايين من الأمريكيين المعجبين بمايكل جاكسون. والحقيقة هي أن مايكل جاكسون نفسه لا يشرب البيبسي! بل إنه لا يرفع علبة بيبسي فارغة في يده أمام الكاميرا! وقد تتساءل: "أليس هذا التصرف تصرفاً مجنوناً من قبل هذه الشركة التي استأجرت شخصاً ودفعت له ١٥ مليون دولار لكي يمثلها، على الرغم من أنه *لا يحمل* منتجها ويقول للجميع بأنه لن يحمله. أي ناطق باسم الشركة مثل هذا الإنسان؟ أليست تلك فكرة مجنونة؟!" في الواقع، كانت هذه فكرة ذكية جداً، إذ إن المبيعات قفزت إلى السقف بحيث إن شركة L.A Gear تعاقدت مع مايكل جاكسون بمبلغ يصل إلى ٢٠ مليون دولار ليروج لبضاعتها. والآن، وبعد أن أثبت قدرته على تغيير مشاعر الناس فقد وقع مع شركة سوني/سي بي إس Sony/CBS عقداً مدته عشر سنوات، يقال إنه يتجاوز في قيمته الألف مليون دولار. وهكذا فإن قدرته على تغيير الوضعية العاطفية تعتبر أثمن من أن تقدر.

ما نتوصل إليه من كل هذا هو أن كل ذلك مبني على أساس الربط بين أحاسيس المتعة وبين تصرفات محددة. والفكرة من وراء ذلك أننا إذا استخدمنا ذلك المنتج فإننا سنعيش الفانتازيا التي نتمناها. ولقد علمنا المعلنون مثلاً أنك إذا امتلكت سيارة BMW فإنك تعتبر شخصاً استثنائياً ذا ذوق فريد. أما إذا امتلكت سيارة هونداي فهذا يدل على أنك ذكي ومقتصد. وإن كانت سيارتك من نوع بونتياك فإنك تتمتع بالإثارة، وإذا قدت تويوتا فيا للمشاعر التي تتمتع بها. ويقال لك إنك إن استعملت عطراً من نوع أوبشن مثلاً فستصبح فاتناً، وإذا كنت تريدين أن تكوني أماً رؤوماً فعليك أن تطعمي أطفالك من هذا النوع وذاك من المستحضرات المخصصة للأطفال.

لقد لاحظ المعلنون أنه إذا أمكن خلق ما يكفي من مشاعر المتعة والبهجة فإن المستهلكين يتجاهلون في كثير من الأحيان المخاوف من الألم. بل إن المعلنين يلجئون إلى مشاهد تثير مشاعر جنسية لإثارة المستهلكين بحيث أصبحت هذه المشاهد بضاعة رائجة. فإذا أخذنا مثلاً ذلك الحث على شراء سراويل الجينز. فما هو الجينز الواقع؟ لقد استعملت تلك السراويل في البداية كسراويل صالحة للعمل: فهي عملية وبشعة. ولكن كيف يتم بيعها الآن. لقد أصبحت هذه السراويل البضاعة الرائجة في كل أنحاء العالم، إذ إنها الموضة السائدة حيث توحي إعلاناتها بالرشاقة والشباب. هل شاهدت إعلاناً عن سراويل ليفي Levi ٥٠١؟ هل يمكنك أن تفسر لي ما يقوله هذا الإعلان؟ إنها إعلانات لا معنى لها، أليس كذلك؟ بل إن هذه الإعلانات محيرة ولكنها توحي لك بالإثارة. فهل تؤدي استراتيجية الإثارة هذه إلى زيادة مبيعات الجينز؟ أجل، وشركة ليفي هي الصانعة رقم واحد لسراويل الجينز في أمريكا الآن.

هل يقتصر اللجوء إلى هذه القوة الشرطية لخلق ارتباطات بمنتجات مثل المشروبات الغازية والسيارات وسراويل الجينز فقط؟ لا بالطبع. خذ مثلاً تلك المادة البسيطة "الزبيب" مثلاً. هل تعرف أن المجلس الاستشاري للزبيب في ولاية كاليفورنيا الأمريكية توقع حصاداً هائلاً من الزبيب في عام ١٩٨٦، غير أنهم أخذوا يشعرون بالفزع إذ إنهم بدءوا يشهدون المبيعات وهي تتناقص بمعدل ١٪ في كل عام سنة بعد سنة. وكان الحل سهلاً: كان عليهم تغيير مشاعر الناس بالنسبة للزبيب، فقد كان معظم الناس يعتبرون الزبيب مادة ضئيلة القيمة، ومملة كما قال الرئيس السابق للمجلس الاستشاري للزبيب. وكانت المهمة واضحة، وهي ضخ جرعة صحية من الخطاب العاطفي في فاكهة الزبيب الذاوية. ما كان عليهم إلا أن يربطوها بأحاسيس يريدها الناس. وكلمة "ذاوية" أو "جافة" ليست هي الصفات التي

يربطها الناس عادة بالشعور الحسن بالنسبة لحياتهم. وقد ظل مزارعو الزبيب يفكرون: ما الذي يمكن لنا أن نقرنه بالزبيب بحيث ندفع الناس لشرائه.

كانت هنالك في ذلك الوقت أغنية قديمة ناجحة حازت نجاحاً متجدداً في طول الولايات المتحدة وعرضها تتحدث عن العنب. وفكر مزارعو الزبيب. لماذا لا نستغل تلك الأحاسيس التي تثير هذه المشاعر المحببة ونقرنها بالزبيب لنجعل منه شيئاً يولع به الناس. وعلى هذا الأساس تعاقدوا مع رسام رسوم متحركة يدعى "ويل فينتون" ابتدع حوالي ثلاثين زبيبة مصنوعة من الصلصال لكل منها شخصية مستقلة لكي ترقص على أنغام تلك الأغنية. في تلك اللحظة بالذات ولد زبيب كاليفورنيا. وقد أدى الإعلان الأول إلى إثارة مشاعر قوية على الفور حيث نجح في الربط بين الزبيب وبين ما يرجوه مزارعو الزبيب. وحين أخذ الناس يشاهدون تلك الزبيبات ترقص بتلك الصورة المثيرة ربطوها بمشاعر قوية من المرح والفكاهة والبهجة إزاء تلك الفاكهة التي كانت تعتبر مملة من قبل، وبذا أعيد اختراع الزبيب باعتباره جوهر برودة كاليفورنيا، وكان فحوى تلك الرسالة الصامتة لكل من تلك الإعلانات هي أنك ستصبح فاتناً أيضاً إن أكلت تلك الزبيبات. والنتيجة؟ أنقذت صناعة الزبيب من ذلك الهبوط المدمر في المبيعات، بل أخذت المبيعات تزداد بمعدل ٢٠٪ سنوياً. لقد نجح منتجو الزبيب في تبديل ما يقرنه الناس بالزبيب، إذ بدلاً من أن تكون هذه الفاكهة مثيرة للملل، تعلم المستهلكون أن يقرنوها بأحاسيس مثيرة وممتعة!

غير أن الإعلان لا يستخدم بالطبع كوسيلة للإثارة الشرطية للمنتجات المحسوسة فقط، بل إننا نرى التليفزيون والإذاعة يستخدمان باستمرار، لحسن أو لسوء الحظ، كوسائل لتحويل أفكار الناس حول ما يربطونه بالمرشحين للهيئات السياسية المختلفة. ليس هنالك من هو ضليع بهذا الأمر في أمريكا مثل ذلك المحلل السياسي الفذ والناجح في تشكيل آراء الناس وهو روجر آيلز الذي كان مسئولاً عن الجزء الأساسي من الحملة الانتخابية الناجحة للرئيس الأمريكي الأسبق رونالد ريجان عام ١٩٨٤ ضد ولتر مونديل. كما كان الموجه الرئيسي في الحملة الإنتخابية الناجحة للرئيس الأمريكي السابق جورج بوش ضد مايكل دوكاكيس. وقد صمم آيلز استراتيجيته على أساس إثارة ثلاث رسائل سلبية محددة ضد دوكاكيس -بأنه يتخذ موقفاً ليناً إزاء الأمور الدفاعية وإزاء البيئة والجريمة- وبذلك الأسلوب يثير لدى الناس مشاعر ترتبط بالألم. وقد صور أحد الإعلانات دوكاكيس على أنه "طفل صغير يلعب لعبة الحرب" بإحدى الدبابات بينما يوجه له إعلان آخر أصابع الاتهام فيما يتعلق بتلوث ميناء بوسطن الأمريكي. أما الإعلان سيئ السمعة بشكل خاص فهو يصور

مجرمين يطلق سراحهم من سجون ولاية ماساشوسيتس وهم يخرجون من باب دوار. ويلعب على نغمة حادثة السجين "ويلي هورتون" المحكوم عليه بالسجن والذي أطلق سراحه على أساس برنامج إذن بالغياب في ولاية دوكاكيس. إذ إن هورتون هذا لم يعد للسجن بعد انتهاء فترة الإذن الممنوح له، وبعد عشرة أشهر تم اعتقاله بتهمة القيام بعملية ترويع لزوجين شابين حيث قام باغتصاب الزوجة ومهاجمة الزوج، وقد انتشرت هذه القصة في طول البلاد وعرضها.

اعترض البعض على التركيز السلبي لهذه الإعلانات، وقد وجدتها أنا شخصياً متلاعبة إلى حدٍ كبير. غير أن من الصعب المجادلة في مدى نجاحها نظراً لأن الناس يبذلون أقصى جهد لديهم لتجنب الألم أكثر مما يبذلونه في تحصيل المتعة والبهجة. ولم يستسغ الكثيرون طريقة إدارة تلك الحملة الانتخابية –وكان جورج بوش أحد هؤلاء– غير أنه لا يمكننا أن نجادل في حقيقة أن الألم حافز شديد التأثير في تشكيل سلوك الناس. وكما يقول آيلز "الإعلانات السلبية أكثر وأسرع تأثيراً، والناس ينتبهون بصورة أكبر لهذا النوع من الأعلانات. قد لا يخفف الناس من سرعتهم لكي يشاهدوا مناظر ريفية جميلة أثناء مرورهم على الطرق السريعة ولكنهم يتباطئون إذا شاهدوا حادث سيارة. لا مجال للمجادلة في نجاح استراتيجية آيلز إذ فاز بوش بأغلبية واضحة من أصوات الناخبين، وهزم دوكاكيس في أكبر أغلبية من الأصوات في تاريخ الانتخابات الأمريكية.

إن القدرة التي تشكل الرأي العام العالمي وعادات الشراء لدى المستهلكين هي نفس القدرة التي تشكل جميع أفعالنا. وعلينا أن نتحكم في هذه القدرة وأن نقرر أفعالنا عن وعي، إذ إننا إن لم نوجه أفكارنا فإننا سنقع تحت تأثير أولئك الذين يؤهبوننا للتصرف بالطريقة التي يرغبون فيها. وبعض هذه الأفعال هي تلك التي كنا سنختارها مهما كانت الأحوال، وهي ليست كذلك في أحيان أخرى. ويعرف المعلنون كيف يغيّرون ما نقرنه بالألم والمتعة بتغيير الأحاسيس التي نربطها بمنتجاتهم. فإذا كنا نريد أن نتحكم في حياتنا فعلينا أن نتعلم أن "نعلن نحن لأدمغتنا بأنفسنا"، ويمكن لنا أن نفعل ذلك خلال *لحظة واحدة* ولكن كيف؟ ببساطة بربط الألم بأنماط السلوك التي نريد التوقف عنها وعلى مستوى عالٍ من الحدة العاطفية بحيث إننا لا نعود نفكر في أنماط السلوك هذه بعد. أليست هنالك أشياء لن تقدم على فعلها قط؟ فكر في الأحاسيس التي تربطها بهذه الأشياء. فإذا ربطت نفس المشاعر والأحاسيس هذه بأنماط السلوك التي تريد تجنبها فإنك لن تقدم عليها قط. وبعد

ذلك اربط المتعة والبهجة بالسلوك الجديد الذي ترغب فيه لنفسك. وعن طريق التكرار والحدة العاطفية الشديدة يمكنك أن توطن نفسك على أنماط السلوك هذه وتجذرها في داخلك بحيث تصبح أوتوماتيكية.

فما هي الخطوة الأولى إذاً لخلق التغيير؟ الخطوة الأولى هي أن *ندرك مدى القوة* التي يمكن للألم والمتعة أن تحدثها على كل قرار نتخذه، وبالتالي أي فعل نقوم به. وفن الوعي هو أن تدرك بأن هذا الترابط –بين الأفكار والكلمات والصور والأصوات وأحاسيس الألم والمتعة– إنما يحدث على نحو مستمر.

"في تصوري إن علينا أن نتجنب المسرات إذا كانت ستودي بنا إلى آلام أكبر، بينما نطمع في الآلام إن كانت ستنتهي بمسرات أكبر"

"ميشيل دي مونتان"

المشكلة بالنسبة لغالبيتنا أننا نبني قراراتنا حول ما سنفعله على ما سيسبب لنا الألم والمتعة على المدى القصير وليس على المدى الطويل. غير أننا لكي ننجح، فإن معظم الأشياء التي نقيّمها عالياً تتطلب أن نكون قادرين على تحطيم جدار الألم قصير الأجل لكي نحقق المتعة طويلة الأجل. عليك أن تضع جانباً لحظات الفزع والإغراء العابرة، وأن تركز على ما هو أهم على المدى الطويل: أي قيمك ومقاييسك الشخصية. تذكر أيضاً أن ما يدفعنا ليس **الألم الفعلي، بل خوفنا من أن شيئاً ما سيؤدي للألم. وليست المتعة الفعلية هي التي تدفعنا، بل اعتقادنا –أي إحساسنا بما هو مؤكد– بأن القيام بأفعال معينة سيؤدي إلى المتعة. وما يدفعنا ليس الواقع، بل مفهومنا للواقع.**

يركز معظم الناس على كيفية تجنب الألم وتحقيق المتعة على المدى القصير، وبذلك يخلقون لأنفسهم ألماً على المدى الطويل. لنأخذ مثلاً: لنفترض أن أحدهم يريد أن ينقص عدة كيلوجرامات من وزنه. ونحن من ناحية ننظم لأنفسنا مجموعة من الأسباب الممتازة لتخفيض الوزن: سنشعر بأننا أحسن صحة وطاقة، ستصبح ملابسنا مناسبة لنا بصورة أفضل، سنشعر بثقة أكبر ونحن في وسط الآخرين. غير أن هنالك من نواحٍ أخرى أسباباً وفيرة أيضاً لتجنب تخفيض الوزن: علينا أن نتبع نظاماً غذائياً، وسنشعر بالجوع باستمرار، وسنشعر بالحاجة لإنكار القوة التي تدفعنا لتناول أطعمة غنية بالدهون، وإضافة إلى ذلك لماذا لا ننتظر إلى ما بعد مرور فترة الأعياد؟

وبموازنة هذه الأسباب على النمط سالف الذكر فإن الموازين ستميل لمصلحة تأجيل الأمور بالنسبة لغالبية الناس، احتمال جني متعة تحقيق جسم رشيق نحيل في مقابل الألم قصير الأجل الناجم عن اتباع الحمية الغذائية. فنحن نتجنب على المدى القصير ألم الجوع الذي يعتصر المعدة، ونمنح أنفسنا بدلاً من ذلك تلك الكسرة من المتعة بتناول رقائق البطاطا، ولكن هذه المتعة لن تدوم. أما على المدى الطويل فإننا نشعر بأننا أسوأ وأسوأ حالاً في نظرتنا لأنفسنا، هذا إلى جانب ما يمثله ذلك من خطورة على صحتنا.

تذكر أن أي شيء قيم تريده يتطلب أن تتحمل ألماً قصير الأمد وتتجاوزه لكي تكسب المتعة طويلة الأجل. فإذا كنت تريد جسماً جديداً فعليك أن تمارس تمرينات بناء الأجسام، وبذا تتحمل ألماً قصير الأجل. وما أن تفعل ذلك مرات عديدة حتى تصبح تلك التمرينات مصدراً للمتعة. وهذا ينطبق على اتباع الحمية الغذائية. إن أي نمط من النظام الصارم يتطلب التعرض للألم، النظام الصارم في العمل، أو العلاقات والثقة بالنفس، واللياقة البدنية، والأموال. فكيف تتجاوز ذلك الانزعاج وتخلق الدافع الذي يؤدي بك إلى تحقيق أهدافك فعلاً؟ ابدأ باتخاذ قرار بأن تتغلب على الألم. يمكننا دائماً أن نقرر تجاوز الألم الذي يحل بنا في لحظة ما، والأفضل من ذلك أن نتبعه بأن نروض أنفسنا، وهو ما سنناقشه في الفصل ٦.

من الأمثلة الرئيسية على التركيز قصير الأجل وما يمكن أن يؤدي إليه من سقوط (مثل السقوط في شلالات نياجرا، وهو المثال الذي ذكرناه من قبل) أزمة التوفير والقروض التي حلت بالولايات المتحدة في أوائل التسعينيات والتي ربما كانت أبشع غلطة مالية تم ارتكابها في تاريخ الولايات المتحدة. وتشير الإحصائيات إلى أن هذه الأزمة ستكلف دافعي الضرائب الأمريكيين ما يزيد عن ٥٠٠ بليون دولار، ومع ذلك فإن معظم المواطنين الأمريكيين لا يعرفون الأسباب التي أدت إليها. لاشك في أن هذه المشكلة ستكون مصدراً للألم -الألم الاقتصادي على الأقل- لكل رجل وامرأة وطفل في الولايات المتحدة، وربما لأجيال عدة. وفي حديث لي مع وليم سايدمان رئيس شركة الائتمان وشركة تأمين إيداعات التأمين قال لي: "إننا الشعب الوحيد الذي يتمتع بمستوى من الثروة يكفي للاستمرار في الحياة بعد ارتكاب مثل هذه الغلطة". فما الذي سبب هذه الفوضى المالية؟ إنها مثال كلاسيكي عن محاولة القضاء على الألم لحل المشكلة في الوقت الذي نغذي فيه السبب ونبقيه قائماً.

بدأت هذه المشكلة مع تحديات مؤسسات التوفير والقروض التي نشأت في أواخر السبعينيات وأوائل الثمانينيات من هذا القرن. فقد بنت البنوك ومؤسسات التوفير والقروض أعمالها على أساس السوق الاستهلاكي والتضامني. إذ إنه لكي يربح البنك فإن عليه أن يمنح قروضاً، وأن يتم منح هذه القروض على أساس نسب فوائد تفرض عليها بحيث تكون أعلى من النسب التي تمنحها تلك البنوك للمودعين. ولقد واجهت البنوك في المراحل الأولى من هذه المشكلة صعوبات على جبهات عدة. فقد تلقت أولاً ضربة شديدة حين دخلت الشركات التضامنية الميدان الذي كان في السابق حكراً على ا لبنوك، أي الإقراض: وتبين للشركات الكبرى أنها بإقراضها لبعضها الآخر يمكنها أن توفر الكثير من ناحية الفوائد، وبذا طورت ما أخذ يعرف الآن بـ "سوق الأوراق التجارية"، وكانت هذه السوق ناجحة بحيث إنها دمرت مراكز الربح الخاصة بعدة بنوك.

وفي نفس الوقت حدثت تطورات جديدة على الجبهة الاستهلاكية أيضاً. فقد كان المستهلكون لا يتطلعون تقليدياً للاجتماع بموظفي القروض في البنوك ليطلبوا باستحياء قروضاً لشراء سيارة أو جهاز كبير. ويمكننا القول بدون إجحاف إن تلك كانت تجربة مؤلمة بالنسبة للغالبية إذ كان عليهم أن يعرضوا أنفسهم لإجراءات تمحيص مالي. ولم يكونوا يشعرون في العادة بأنهم زبائن لهم قيمتهم في الكثير من البنوك. وقد كانت شركات السيارات من الفطنة بحيث أدركت هذه الناحية وأخذت تعرض ديوناً على زبائنها، وبذا ابتدعت لنفسها مصدراً جديداً للربح. وتبين لها أن بإمكانها أن تحصل على مبالغ من المال من التمويل تساوي ما تحصل عليه من بيع السيارات، وكان بإمكانها إعطاء زبائنها قدراً كبيراً من الترتيبات المريحة بالإضافة إلى معدلات فائدة أقل على هذه القروض. وكان موقفهم بالطبع مختلفاً عن مالكي البنوك، إذ إن لديهم مصلحة راسخة في تمكين الزبون من الحصول على القرض. وسرعان ما أصبح الزبائن يفضلون التمويل من داخل الشركة على الطريقة التقليدية للحصول على القروض، نظراً للشروط المريحة والمرونة والفوائد المتدنية المعروضة على تلك القروض. وكانت هذه الإجراءات تتم كلها في مكان واحد على يد موظف مضياف حريص على إنجاز صفقة لأولئك العملاء، وسرعان ما أصبحت شركة جنرال موتورز بالتالي إحدى أكبر شركات تمويل شراء السيارات في الولايات المتحدة.

أحد المعاقل المتبقية لقروض البنوك التي ظلت قائمة هو سوق العقار. غير أن معدلات الفائدة والتضخم ارتفعت خلال سنة واحدة حتى وصلت إلى ١٨٪. ونتيجة لذلك لم يعد

أحد يستطيع تأمين الدفعات الشهرية التي تستلزمها خدمة الديون التي تتطلبها معدلات الفائدة هذه. وبناء على ذلك سقطت القروض العقارية من الخارطة.

في غضون ذلك خسرت البنوك الشركات الكبرى كلياً، وكانت قد خسرت جانباً كبيراً من سوق قروض السيارات، ثم بدأت تخسر قروض البيوت أيضاً. وجاءت الضربة النهائية للبنوك حين أخذ المودعون يحتاجون لعائد أعلى من الفائدة بسبب التضخم القائم، في حين كانت البنوك ماتزال تحمل قروضاً تنتج فوائد متدنية إلى حدٍ كبير. أخذت البنوك تخسر المال يوماً بعد يوم وترى أن إمكانية بقائها على قيد الحياة أصبحت معرضة للخطر، ولذا قررت القيام بإجرائين. أولاً قررت تخفيض المقاييس المطلوبة لتأهيل العملاء للحصول على قروض. لماذا؟ لأنها توصلت لقناعة بأنها إن لم تخفض مقاييسها فلن تجد من يقترض منها قروضاً. وإن لم تمنح قروضاً فإنها لن تحقق أرباحاً، وهذا يسبب لها الألم. أما إن استطاعت إقراض البعض ممن سيسددون لها القروض فإن هذا سيكون مصدراً للمتعة لها. يضاف إلى ذلك أن نسبة المخاطرة ستكون ضئيلة. فإن أقرضت مالاً ولم يفِ المقترضون بالتزاماتهم فإن دافعي الضرائب، أي أنا وأنت، سيتكفلون بتسديد تلك الخسارة على كل حال. ولذا فإن الخوف من الألم يصبح ضئيلاً جداً في التحليل النهائي، بينما يكون الحافز "للمخاطرة" برأسمالهم (رأسمالنا) سيكون هائلاً.

كما ضغطت البنوك ومؤسسات التوفير والقروض على الكونجرس الأمريكي لاتخاذ إجراءات من شأنها حمايتهم من الانزلاق، مما أدى إلى إحداث سلسلة من التغييرات. وقد أدركت البنوك الكبرى أن بإمكانها إقراض أموال للدول الأجنبية التي تتحرق للحصول على رؤوس الأموال. كما أدرك المقرضون أن بإمكانهم الالتزام بإقراض مبلغ يصل إلى ٥٠ مليون دولار لإحدى الدول على اجتماع خلال مائدة إفطار. ولم يعد يتوجب عليها أن تتعامل مع الملايين من المستهلكين لإقراض نفس المبلغ، كما أن أرباح مثل هذه القروض الأكبر هي أرباح كبيرة. وأخذ مدراء البنوك وموظفو القروض يتلقون مكافآت تتناسب مع حجم وعدد القروض التي يستطيعون التعاقد عليها. ولم تعد البنوك تركز على نوعية القرض، كما أن تركيزها لم يعد على ما إذا كان بلد ما مثل البرازيل سيقوم بتسديد القرض أم لا، بل إن بعضها بصراحة لم يكن مهتماً جداً بهذا الأمر. لماذا؟ لقد فعلت البنوك ما علمناها إياه بالضبط: لقد شجعناها على أن تقامر مع هيئة التأمين الإيداعية الفيدرالية الأمريكية، على أساس وعد بأنها إذا فازت فإن فوزها سيكون هائلاً، إما إذا أخفقت فإننا، أي دافعي

الضرائب، سنتولى دفع الحساب. وباختصار فإن هذا السيناريو كان يتضمن القليل من الألم لهذه البنوك.

أما البنوك الأصغر التي لم تكن لديها الموارد اللازمة لإقراض الدول الأجنبية فقد وجدت أن البديل الآخر من الدرجة الثانية من الفائدة هو إقراض المصالح التجارية التي تريد تطوير أعمالها في داخل الولايات المتحدة. وقد عمدت هذه البنوك أيضاً إلى تخفيض مقاييس متطلباتها التقليدية من تلك المصالح بحيث أخذت تقرض دون فرض إيداع ما نسبته ٢٠٪ من القرض من قبل المقترضين. فكيف كانت استجابة تلك المصالح؟ حسناً، لم يكن هنالك ما يشغلها، فهي تستخدم أموال الآخرين، كما أن الكونجرس قد منح حوافز ضرائبية مرتفعة جداً بالنسبة لأعمال البناء التجاري بحيث إن شركات البناء لم يعد لديها ما تخسره. لم يعد يتوجب عليها أن تحلل فيما إذا كان السوق مناسباً، أو ما إن كانت مواقع البناء أو أحجامها مناسبة. وما يمكن أن يكون الانزلاق الوحيد بالنسبة لتلك المصالح هو حصولها على أكبر تخفيض يمكن أن يخطر على البال أو تحلم به في نسبة الضرائب المفروضة عليها.

ولذا أخذت مصالح البناء تبني بجنون مما أدى إلى تخمة في السوق. وحين زاد العرض على الطلب انهار السوق. وعادت المصالح إلى البنوك قائلة: "لا يمكننا دفع القروض". والتفتت البنوك إلى دافعي الضرائب لتقول: "لا نستطيع الدفع". غير أنه لا يوجد لنا نحن من نلتفت إليه. والأسوأ من ذلك فقد انتبه الناس لإساءة استخدام هذا النظام في الولايات المتحدة، وأصبح الافتراض الآن بأن أي شخص حقق ثراءً لابد أن يكون قد استغل إنساناً آخر. كما ولّد هذا موقفاً سلبياً إزاء الكثير من الهيئات العاملة في ميدان الأعمال، وهي نفسها التي توفر فرص العمل للأمريكيين في كثير من الأحيان وبذلك توفر لهم فرص تحقيق أحلامهم بالرفاهية. هذه الفوضى كلها توضح افتقارنا للقدرة على إدراك ديناميكية الألم والمتعة ومدى الخطأ الناجم عن محاولة إصلاح مشاكل طويلة الأجل بحلول قصيرة الأجل.

الألم والمتعة هما أيضاً الموجّهان الخفيان للمسرح العالمي. فلقد عشنا مثلاً لسنوات في ظل سباق متزايد للتسلح بين القطبين العالميين. فقد كانا يكدسان المزيد والمزيد من الأسلحة على أساس موقف نهائي لكل منهما إزاء الآخر: "إذا حاولت إيذاءنا فإننا سنرد عليك ونسبب لك أذى أكبر". وقد استمر ذلك السباق في التزايد إلى الحد الذي أصبحت فيه الولايات المتحدة تصرف ١٥٠٠٠ دولار على التسلح في كل ثانية. وحينذاك قرر القطبان فجأة أن

يتفاوضا على تخفيض سباق التسلح. فما السبب؟ الجواب هو الألم. فقد أخذ القطبان يربطان ألماً شديد الوطأة بفكرة التسابق على تكديس الأسلحة.

"لقد وضعت الطبيعة البشرية تحت سلطة قوتين ذاتي سيادة: الألم والمتعة... إنهما يحكمان كل ما نفعل، وكل ما نقول وكل ما نفكر فيه. وكل جهد يمكننا أن نبذله للتخلص من هذه السيطرة لا يعمل إلا على إبرازها وتأكيدها"

"جيرمي بنثام"

ولكن لماذا يصر الناسَ على الاستمرار في علاقة غير مرضية دون أن يفكروا في التوصل إلى حلول لها أو بإنهاء هذه العلاقة ومتابعة حياتهم؟ هذا يعود لأنهم يعلمون بأن التغيير سيؤدي بهم إلى ما هو مجهول، ومعظم الناس يعتقدون بأن المجهول أكثر إيلاماً مما جربوه حتى الآن، أو كما يقول المثل "الشيطان الذي نعرفه أفضل من ذلك الذي لا نعرفه" أو"عصفور في اليد خير من عشرة على الشجرة". مثل هذه القناعات الراسخة تحول دون قيامنا بأفعال يمكنها أن تغير من حياتنا.

إذا كنا نريد إقامة علاقة وثيقة فإن علينا أن نتغلب على خوفنا من الرفض والتعرض للخطر. وإذا كنا نخطط للقيام بعمل ما فعلينا أن نتغلب على خوفنا من فقدان حالة الأمن التي نتمتع بها الآن لتمكيننا من القيام بعمل. وفي الواقع فإن معظم الأمور في حياتنا *تتطلب منا أن نتصرف بشكل معاكس لما اعتادت عليه جملتنا العصبية*. علينا أن نحاول التحكم في مخاوفنا بالتغلب على مجموعة من الاستجابات التي اعتدنا عليها، وعلينا في كثير من الأحيان أن نحول ذلك الخوف إلى قوة. إن الخوف الذي نسمح له بالتحكم فينا لا يصبح واقعاً ولا يتحقق قط في كثير من الأحيان. فقد يربط الناس في بعض الأحيان بين الألم وبين ركوب الطائرة دون أن يكون هنالك سبب منطقي يدعو لهذا الخوف المرضي. وهم بذلك ربما كانوا يستجيبون لتجربة مؤلمة مرت بهم في ماضيهم، أو ربما حتى في المستقبل المتخيّل. ربما يكونون قد قرءوا عن حوادث طائرات في الصحف ولذا فهم يتجنبون ركوب الطائرة الآن، وبذا فهم يسمحون لهذا الخوف بأن يسيطر عليهم. علينا أن نتأكد من أن نعيش حياتنا في الحاضر وأن نستجيب للأشياء الفعلية وليس لمخاوف مما ربما يكون قد حدث لنا في الماضي أو نتصور أنه قد يحدث لنا في المستقبل. الأمر المهم هو أن نتذكر ألا نحاول الهروب من الألم الحقيقي، بل أن نبتعد عمّا نعتقد أنه يؤدي إلى الألم.

فلنقم بتغييرات الآن

أولاً، سجل أربعة أفعال توجب عليك اتخاذها وكنت ترجئها مرة بعد أخرى. ربما كنت تحتاج لتخفيض وزنك، أو للإقلاع عن التدخين، وقد تحتاج للاتصال بشخص كانت بينك وبينه قطيعة، أو شخص من المهم لك أن تعود للاتصال به.

ثانياً، سجل تحت كل من هذه الأفعال الإجابة على الأسئلة التالية: لماذا لم تتخذ الإجراء المناسب؟ ما هو الألم الذي كنت تربطه في الماضي باتخاذ هذا الإجراء؟ الإجابة على هذه الأسئلة ستساعدك على أن تدرك بأن ما منعك من القيام بهذا الفعل هو أنك ربطت بينه وبين التعرض لألم أكبر مما لو أنك امتنعت عن القيام بهذا الفعل. كن صادقاً مع نفسك. فإذا قلت لنفسك "لم أربطه بأي ألم" فإن عليك أن تعمل التفكير في الأمر من جديد. ربما كان الألم بسيطاً، ربما كان هذا الألم يقتصر على إمكانية تخصيص وقت لهذا الفعل ضمن انشغالاتك الكثيرة.

ثالثاً، سجّل كل المتع التي استمتعت بها في الماضي نتيجة للانغماس في هذا الموقف السلبي: فإذا كنت تفكر مثلاً في أن عليك أن تنقص وزنك فلماذا تابعت تناول كل تلك الأكياس من البسكويت ورقائق البطاطا وشربت كل تلك المشروبات الغازية؟ أجل، إنك تتجنب ألم الحرمان منها، ولأنك في الواقع تتمتع بشعور طيب وأنت تتناولها الآن. إنها تمتعك! توفر لك متعة فورية! ليس هناك من يريد التخلي عن مثل هذا الإحساس. ولكي نخلق تغييراً مستمراً علينا أن نتوصل لسبيل يمكننا من الشعور بمتعة مماثلة دون أن تنتج عن ذلك أي نتائج سلبية. وتحديد المتعة التي كنت تحققها يساعدك على التعرف على هدفك.

رابعاً، سجل الثمن الذي سيكون عليك أن تدفعه إن لم تحدث تغييراً الآن. ماذا سيحدث إن لم تجر المكالمة الهاتفية التي تعلم أن عليك إجراءها؟ إن لم تبدأ ممارسة التمارين الرياضية يومياً؟ كن صادقاً مع نفسك. ما الثمن الذي ستدفعه خلال السنوات الثلاث أو الأربع أو الخمس التالية؟ ما هو الثمن العاطفي الذي ستدفعه؟ ماذا سيكلفك هذا من ناحية تقييمك لنفسك؟ ما هي التكلفة المالية؟ وما هي التكلفة التي ستدفعها في علاقاتك مع الناس المقربين إليك؟ كيف تقيّم شعورك من هذه الناحية؟ لا تقل لنفسك فقط: "سيكلفني هذا بعض المال"، أو "سأصبح بديناً"، فهذا لا يكفي بل عليك أن تتذكر أن ما

يحركنا هو عواطفنا. ولذلك عليك أن تحدد الروابط وأن تستخدم الألم كصديق لك، أي كأمر يدفعك للمزيد من النجاح.

الخطوة الأخيرة هي أن تسجل كل المتع التي ستنعم بها بعد قيامك بكل هذه الأفعال اعتباراً من هذه اللحظة. ضع قائمة ضخمة يمكن أن توفر لك دعماً عاطفياً وتؤدي إلى دفعك وإثارتك. مثلاً: "سأكسب الشعور بأنني أصبحت مسيطراً على حياتي وأن الأمور أصبحت بيدي. سأكتسب المزيد من الثقة بالنفس. سأكتسب حيوية وصحة بدنية. سأتمكن من تقوية علاقاتي. سأنمّي المزيد من قوة الإرادة التي يمكنني أن أستخدمها في كل ناحية من مناحي حياتي. ستتحسن حياتي من كل هذه الزوايا الآن، أو خلال السنتين أو الثلاث أو الأربع أو الخمس القادمة. وباتخاذ هذا الإجراء سأعيش حلمي". حاول أن تتخيل كل التأثيرات الإيجابية التي ستحققها الآن، وعلى المدى الطويل.

إنني أشجعك على أن تخصص الوقت اللازم الآن لاستكمال هذا التمرين، وأن تستفيد من قوة الدفع التي تمكنت من بنائها وأنت تتابع قراءة هذا الكتاب. انتهز الفرصة المتاحة اليوم، فليس هنالك أفضل من الحاضر. أما إذا كنت تتحرق للانتقال إلى الفصل التالي، فلا بأس، على أن تعود إلى هذا التمرين فيما بعد بحيث تتأكد من سيطرتك على القوتين التوأمين وهما الألم والمتعة.

لقد بينا لك في هذا الفصل مرة بعد مرة أن ما نقرنه بالألم أو المتعة إنما يعمل على تشكيل كل سمة من سمات حياتنا، وأن بإمكاننا أن نغير هذه الترابطات، وبالتالي أفعالنا ومصائرنا. غير أننا لكي نفعل ذلك فعلينا أن نفهم...

٤

أنظمة القناعات: قوة الابتكار والإبداع وقوة التدمير

"خلف كل ما نفكر فيه، يكمن كل ما نؤمن به،
وكان ذلك هو الحجاب الأقصى لأرواحنا"
"إنطونيو ماشادو"

كان يغمره الشعور بالمرارة والقسوة، مدمناً على العقاقير بحيث كاد يقتل نفسه عدة مرات. وهو الآن يقضي عقوبة بالسجن مدى الحياة لقتله محاسب أحد الحوانيت "وقف في طريقه" كما قال. وله ولدان، الفرق في العمر بينهما أحد عشر شهراً فقط، كبر أحدهما ليكون "مماثلاً لوالده": مدمناً للعقاقير. كان يعيش من السرقة وتهديد الآخرين إلى أن سجن هو الآخر لمحاولته اقتراف جريمة قتل. أما أخوه فقصته مختلفة: يربي ثلاثة أبناء وسعيد في زواجه ويبدو سعيداً حقاً في حياته. وكمدير إقليمي لإحدى المؤسسات فهو يجد في عمله عناصر تحدٍ ومكافأة. كما يتمتع بلياقة بدنية ولا يدمن العقاقير. فكيف يمكن لهذين الشابين أن يصبحا على هذا الاختلاف وقد تربيا في نفس المحيط؟ سُئل كل منهما على حدة دون أن يسمع الآخر جواب أخيه: "لماذا اتجهت حياتك هذا الاتجاه؟" ومن المدهش أن كليهما أجابا نفس الإجابة: "وكيف يمكنني أن أكون غير ذلك وقد تربيت على يد والد بهذا الشكل؟".

لطالما نجد ما يغرينا على الاعتقاد بأن الحوادث هي التي تسيطر على حياتنا وأن محيطنا هو الذي يشكل ما أصبحنا عليه اليوم. ولكن هذه هي كذبة الأكاذيب. فليست الأحداث التي تجري في حياتنا هي التي تشكلنا، بل قناعاتنا حول ما تعنيه هذه الأحداث هي التي تفعل ذلك.

طياران أمريكيان أسقطت طائراتهما في فيتنام وسُجنا في نفس السجن هناك وهو سجن "هاو لو" حيث تعرضا لنفس ظروف الاعتقال. غير أن قناعات كل منهما بالنتيجة كانت مختلفة تماماً عن قناعات الآخر فيما يتعلق بتجربتهما. فأحدهما اعتبر حياته منتهية.

ولتجنب المزيد من الألم أقدم على الانتحار. بينما استخلص الثاني من تجربته المزيد من قوة الاقتناع بنفسه وبالإنسان وبالخالق عز وجل. ويستخدم الضابط جيرالد كوفي تجربته تلك لتذكير الآخرين بقوة روح الإنسان وقدرتها على التغلب على كل أنواع الألم، أو أي تحدٍ أو أية مشكلة قد تواجهك.

امرأتان تبلغان السبعين من العمر غير أن كلاً منهما تستنبط معنىً مختلفاً من هذا الأمر. إحداهما "تعرف" أن عمرها وصل إلى نهايته، فالعقود السبعة التي انقضت من حياتها تعني بالنسبة لها أن بدنها أخذ يتداعى وأن من الأفضل لها أن تنهي ما بقي لها من شئون. أما الأخرى فهي تقرر أن ما بإمكان المرء أن يفعله في أي سن إنما يعتمد على قناعاته هو نفسه، ولذا تقرر لنفسها مقاييس أعلى لحياتها. إنها تعتبر تسلق الجبال رياضة مناسبة تبدؤها في هذه السن. وتخصص السنوات الخمس والعشرين التالية من عمرها لهذه المغامرة فتتسلق عدداً من أعلى القمم في العالم بحيث أصبحت الآن وهي في الخامسة والتسعين من عمرها أكبر امرأة تتسلق قمة جبل فوجي (باليابان).

وكما ترى، فليس المحيط ولا الأحداث التي تكتنف حياتنا، بل المعنى الذي نعطيه لهذه الأحداث –كيف *نفسرها ونفهمها*– هو الذي يشكل من نحن الآن وماذا سنصبح عليه غداً. فالقناعات هي التي تقرر ما إن كنا سنعيش حياة تتسم بالبهجة أم بالبؤس والدمار. والقناعات هي التي تفصل بين الموسيقار الشهير موتزارت وبين حجّار بسيط. القناعات هي التي تدفع البعض لأن يصبحوا أبطالاً بينما "ينتهج آخرون حياة تتسم باليأس والقنوط الصامتين"

لماذا صُمّمت قناعاتنا؟ إنها القوة الدافعة التي تحدد لنا ما الذي يؤدي بنا إلى الألم وما الذي يؤدي بنا إلى المتعة. وما أن يحدث لك شيء في حياتك حتى يواجهك ذهنك بسؤالين: (١) هل يعني هذا ألماً أم متعة؟ (٢) ماذا يتوجب عليّ أن أفعل الآن لتجنب الألم و/أو لتحصيل المتعة؟ الجواب على هذين السؤالين مبني على قناعاتنا، وقناعاتنا تقودها التعميمات عما تعلمنا أنه قد يؤدي بنا إلى الألم والمتعة. وهذه التصميمات هي التي توجه جميع أفعالنا، وبالتالي اتجاه ونوعية حياتنا.

يمكن للتعميمات أن تكون مفيدة جداً، فهي في الحقيقة تحديد لهوية وطبيعة أنماط متشابهة في الحياة. فما الذي يسمح لك بفتح باب مثلاً؟ إنك تنظر إلى مقبض الباب، وعلى الرغم من أنك لم ترَ هذا الباب قط من قبل، غير أنك تشعر أن الباب سيفتح بالتأكيد إن

حركت المقبض باتجاه اليمين أو اليسار، أو إن دفعته أو سحبته. فلماذا تعتقد ذلك؟ ببساطة، لأن تجربتنا مع الأبواب قد زودتنا بمرجعية كافية تخلق لدينا إحساساً باليقين يسمح لنا بالمتابعة. إننا، دون هذا الإحساس باليقين، لن نكون قادرين على مغادرة البيت وقيادة السيارة واستخدام الهاتف أو القيام بعشرات الأشياء التي نقوم بها كل يوم. فالتعميمات تسهل مسار حياتنا وتسمح لنا بالقيام بالوظائف المطلوبة منا.

غير أن التعميم في النواحي الأكثر تعقيداً من حياتنا قد يبسط الأمور أكثر مما يجب لسوء الحظ، بل قد يؤدي أحياناً إلى قناعات تحد من إمكانياتنا. ربما تكون قد أخفقت في متابعة مشاريع متعددة في حياتك، ولذا نشأت لديك قناعة بأنك لا تملك الكفاءة المطلوبة. وما أن تتوصل إلى هذه القناعة حتى تصبح نبوءة. فقد تقول لنفسك: "لماذا أحاول مجرد محاولة مادمت لن أتابع ذلك؟" أو ربما تكون قد اتخذت قرارات سيئة فيما يتعلق بعملك أو علاقاتك وفسرت ذلك على أنك "ستخرب" على نفسك بنفسك دائماً. أو ربما لم تتعلم في المدرسة بالسرعة التي تظن أن بقية التلاميذ قد تعلموا بها، وبدلاً من أن تفكر في أن استراتيجيتك في التعلم تختلف عن استراتيجيتهم فقد تتوصل إلى قناعة بأنك تعاني من "إعاقة تعليمية". وعلى مستوى آخر أليس التمييز العنصري إنما هو تغذية لتعميمات بالجملة فيما يتعلق بمجموعة معينة من الناس؟

التحدي الماثل في جميع هذه القناعات هو أنها تحد من قدرتنا على اتخاذ قرارات مستقبلية عمّن نحن؟ وما الذي نستطيع عمله؟ علينا أن نتذكر أن معظم قناعاتنا هي عبارة عن تعميمات حول ماضينا مبنية على تفسيرنا لتجارب مؤلمة أو ممتعة. هذا التحدي ثلاثي الأبعاد: (١) فمعظمنا لا يقرر عن وعي ما الذي علينا أن نؤمن به (٢) وكثيراً ما تكون قناعاتنا مبنية على سوء تفسير لتجاربنا الماضية (٣) ونحن ما أن نتبنى قناعة ما حتى ننسى أنها مجرد تفسيرات. بل نبدأ في التعامل مع قناعاتنا وكأنها وقائع ثابتة أو أنها كلام مقدس. بل إننا في الواقع نادراً ما نتساءل عن القناعات التي جمعناها منذ مدة طويلة. فإن كنت تتساءل لماذا يفعل الناس ما يفعلون فعليك أن تتذكر أن بني البشر ليسوا مخلوقات عشوائية، بل إن كل أفعالنا هي نتيجة لقناعاتنا. فكل ما نفعله إنما هو صادر عن قناعات واعية أو غير واعية حول ما يقودنا إلى المتعة أو يبعدنا عن الألم. فإذا كنت تريد ابتداع تغييرات طويلة الأجل ومستمرة في سلوكك فعليك أن تغير القناعات التي تشدك إلى الخلف.

للقناعات قوة تؤدي إلى الإبداع أو التدمير. فلدى بني البشر القدرة المريعة على أخذ أي تجربة تمر في حياتهم ليجعلوا لها معنى يمكن أن يشلهم أو معنى آخر يستطيع أن ينقذ حياتهم. قد يحمل بعضهم الألم الذي عانوا منه في الماضي ويقولون لأنفسهم "نظراً لما عانيته من الألم سأساعد الآخرين، وبما أنني عانيت فلن أدع الآخرين يعانون" أو "بما أنني فقدت ابني أو ابنتي فسوف أعمل على أن أقوم بعمل فريد في هذا العالم". ليست هذه القناعة شيئاً أرادوا الإيمان به، بل إن تبني هذا النمط من القناعات هو ضرورة بالنسبة لهم لكي يحافظوا على تماسكهم ويتجردوا لكي يعيشوا حياة تمنحهم قوة. لكل منا قدرة على ابتداع معان تمنحنا قوة. غير أن معظمنا لا يستخدم هذه القدرة وقد لا يدرك حتى مجرد وجودها. فإن لم نتبنَ الإيمان بأن هنالك سبباً لمآسي الحياة التي لا يمكن تفسيرها فإننا نبدأ بتدمير قدرتنا على الحياة الحقيقية.

لا تقتصر القناعات على التأثير على عواطفنا وأفعالنا، بل يمكنها أن تغير أجسامنا في غضون لحظات. ولقد أسعدني أن أجرى مقابلات مع الدكتور "بيرني سيجل" البروفيسور في جامعة ييل الأمريكية وهو مؤلف تتصدر مؤلفاته قوائم الكتب الأكثر مبيعاً. حين بدأنا الحديث عن قوة القناعات روى لي الدكتور بيرني بعض نتائج الأبحاث التي أجراها على أشخاص يعانون من اضطرابات شخصية متعددة. الأمر الذي لا يصدق أن فعالية قناعات هؤلاء الأشخاص بأنهم أصبحوا أشخاصاً مختلفين أدت إلى تمكنهم من التحكم في جهازهم العصبي بصورة لا جدال فيها بحيث أمكن إحداث تغيير واضح في نتائج الفحوصات الكيميائية الحيوية التي أجريت لهم. والنتيجة؟ لقد أخذت أجسامهم تتبدل فعلاً أمام أعين الباحثين، وبدأت تعكس شخصية مختلفة في غضون لحظات. وتوثق الدراسات حوادث ملفتة للنظر مثل تغير لون أعين المرضى فعلياً مع التغير الذي يحدث في شخصياتهم، أو ظهور علامات بدنية أو اختفائها! بل إن أمراضاً مثل داء السكري أو ارتفاع ضغط الدم تظهر وتختفي اعتماداً على قناعات الشخص وتبعاً للشخصية التي يبديها هؤلاء الأشخاص.

بل إن للقناعات قوة قد تتغلب على تأثير العقاقير على الجسم. وعلى الرغم من أن معظم الناس يعتقدون أن العقاقير تحقق الشفاء فإن الدراسات الحديثة في مجال المناعة النفسية العصبية (أي الصلة بين العقل والجسم) أخذت تثبت ما كان موضع شك لقرون عدة، وهو أن قناعاتنا حول المرض وعلاجه تلعب دوراً لا يستهان به، ربما يتفوق على الدور الذي يلعبه العلاج نفسه. ولقد أجرى الدكتور "هنري بيشر" الأستاذ بجامعة هارفارد

الأمريكية بحوثاً مستفيضة توضح بجلاء أننا في الوقت الذي ننسب فيه الفضل للدواء فإن قناعات المريض هي التي تحدث أكبر الأثر في حالته الصحية.

إحدى التجارب التي مثلت فتحاً في هذا المجال هي تلك التي أجريت على ١٠٠ من طلبة الطب الذين طُلب منهم المشاركة في اختبار نوعين من الأدوية: وقد وُصف أحدهما، والذي كان على شكل كبسولة حمراء، على أنه منشط هائل، بينما وُصف الآخر، وهو على شكل كبسولة زرقاء، بأنه مهدئ هائل. ودون علم الطلبة تم تبديل محتويات نوعي الكبسولات إذ كانت الكبسولة الحمراء تحوي باربيتورات (دواء مهدئ) بينما حوت الكبسولة الزرقاء في الواقع أمفيتامين (دواء منشط). ومع ذلك فإن خمسين في المائة من الطلاب شعروا بردود فعل بدنية تتوافق مع توقعاتهم، أي بعكس رد الفعل الكيميائي الذي تحدثه تلك الأدوية في الجسم عادة! لم يعط هؤلاء الطلاب دواءً غفلاً (أي لا تأثير له)، بل دواءً فعلياً. غير أن قناعاتهم تغلبت على التأثير الكيميائي للدواء على أجسامهم. وكما صرح الدكتور بيشر فيما بعد فإن فائدة الدواء هي "نتيجة مباشرة لقناعة المريض حول فائدة الدواء وفعاليته وليس فقط نتيجة للخواص الكيميائية لهذا الدواء".

"العقاقير ليست دائماً ضرورية، غير أن القناعة بالشفاء دائماً ضرورية"
"نورمان كوزنز"

لقد تشرفت بمعرفة "نورمان كوزنز" لحوالي سبع سنوات وحالفني الحظ بأن أجرى مقابلات على أشرطة فيديو معه حتى ما قبل شهر واحد من وفاته. وقد روى لي في تلك المقابلة قصة تبين المدى الذي تلعبه قناعاتنا في التأثير على حالتنا البدنية. ففي أثناء مباراة كرة القدم في أحد الملاعب في إحدى ضواحي مدينة لوس أنجلوس الأمريكية أصيب بعض الأشخاص بأعراض تسمم بالطعام. وقد استنتج الطبيب الذي تولى معالجتهم أن السبب هو أحد المشروبات الغازية الموجودة في إحدى آلات بيع هذه المشروبات في الملعب؛ نظراً لأن جميع المرضى كانوا قد ابتاعوا مشروبات من هذه الآلة قبل أن تظهر لديهم الأعراض. ولذا أعلن للجمهور في المكبرات بأن عليهم ألا يستعملوا هذه الآلة لأن بعض الأشخاص قد أصيبوا بأعراض تم وصفها على المكبرات. وفي الحال دبت حالة من الذعر بين الجمهور وأخذ الناس يشعرون بأنهم على وشك التقيؤ، كما أصيب البعض بحالات إغماء جماعية. بل إن البعض ممن لم يتناولوا شيئاً من تلك المشروبات أخذوا يشعرون ببعض أعراض المرض.

واندفعت سيارات الإسعاف من المستشفيات المجاورة وهي تغدو وتروح ناقلة العشرات من الملعب. وحين تبين أن الآلات لم تكن هي السبب في تلك الحالات تعافى الناس فوراً وبصورة مدهشة.

علينا أن ندرك أن لقناعاتنا القدرة على وقوعنا فريسة لحالات المرض أو لتعافينا بسرعة لا تتجاوز اللحظة. ولقد تم توثيق حالات تبين منها أن القناعات تؤثر على جهازنا المناعي. الأهم من كل ذلك أن القناعات تعطينا القدرة على اتخاذ إجراء ما أو إضعاف أو تدمير قوة اندفاعنا. وقناعاتك في هذه اللحظة إنما تشكل كيفية استجابتك لما قرأته لتوك وماذا ستفعله بما تعلمته من هذا الكتاب. قد تنمو لدينا في بعض الأحيان قناعات تؤدي إلى تحديد لقدراتنا أو تقوية هذه القدرات في نطاق محدد بالذات، مثل إحساسنا حول قدرتنا على الغناء أو الرقص أو إصلاح السيارة أو القيام بعمليات حسابية. وهنالك قناعات متعممة تسيطر على جميع مناحي حياتنا كلنا، إما سلباً وإما إيجاباً، وأنا أسمي هذه قناعات شاملة.

القناعات الشاملة هي قناعات عملاقة حول كل ما هو موجود في حياتنا. قناعات حول هويتنا، وحول الناس، والعمل، والوقت، والمال، والحياة نفسها. ونحن نعبر عن هذه التعميمات في الكثير من الأحيان بالقول: "الحياة هي ..."، "أنا..."، "الناس..." وكما ترى فإن قناعات بهذا الحجم والشمول يمكن لها أن تشكل وتكوّن لك سمة من سمات حياتك. والناحية الحسنة في هذا الأمر أن إجراء *تغيير واحد* في قناعات شاملة يحد من قدراتنا حالياً يمكنه أن يغير كلياً كل سمة من سمات حياتنا في لحظة واحدة. تذكر: أن **قناعاتنا، بمجرد أن نتقبلها، تصبح بمثابة أوامر لا تناقش لجهازنا العصبي، ولها القدرة على التوسع وتدمير كل إمكانياتنا في الحاضر والمستقبل.**

إذا كنا نريد توجيه حياتنا فإن علينا أن نتحكم في قناعاتنا بصورة واعية. ولكي نفعل ذلك فعلينا أولاً أن نفهم الماهية الفعلية لهذه القناعات وكيفية تشكلها.

ما هي القناعات؟

ما هي القناعات على كل حال؟ فنحن نتحدث في كثير من الأحيان عن أمور في الحياة دون أن تكون لدينا فكرة واضحة عن ماهيتها ومعناها الحقيقي. كما يتعامل معظم الناس مع القناعات على أنها شيء، بينما هي في الواقع، شعور بالتأكيد واليقين من شيء ما. فإن

قلت مثلاً إنك ذكي فما تقوله في الواقع هو "إنني أشعر أنني ذكي بالتأكيد". وهذا الشعور باليقين يسمح لك بأن تستجر من مصادر تسمح لك بأن تتوصل لنتائج ذكية. إن لدينا جميعاً في داخلنا أجوبة على كل الأمور تقريباً، أو على الأقل لدينا إمكانية التوصل إلى أجوبة عن طريق الاستعانة بآخرين. غير أن احتقارنا للقناعة، للتأكد هو ما يجعلنا غير قادرين على استخدام القدرات التي تكمن في داخلنا.

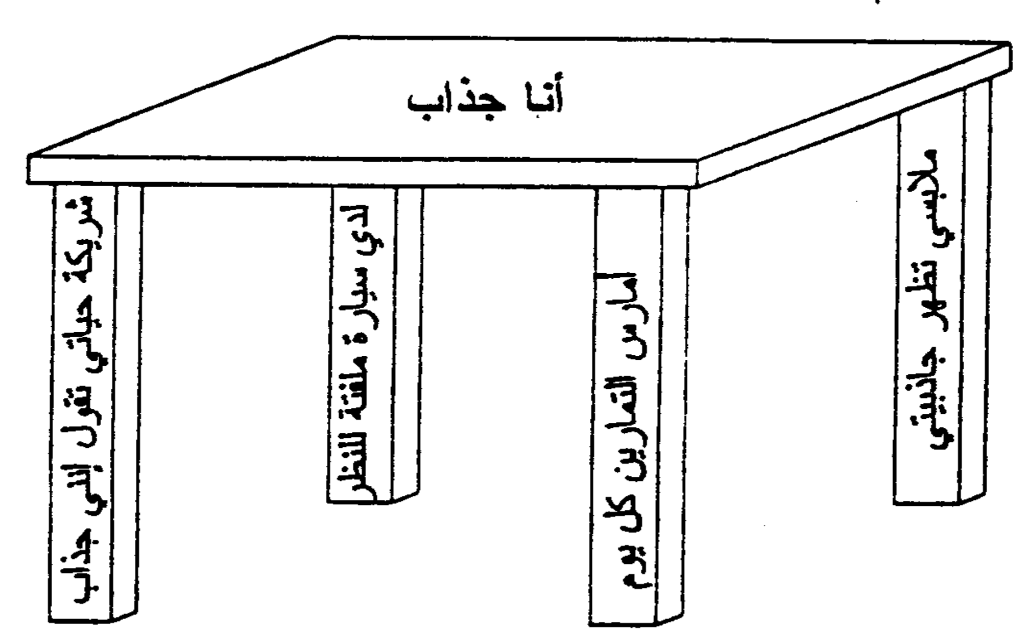
السبيل البسيط لفهم القناعة هو أن نفكر في أساس بنائها: ألا وهو الفكرة، إذ إن هنالك الكثير من الأفكار التي يمكنك أن تفكر فيها ولكنك لا تقتنع بها. لنأخذ مثلاً فكرة أنك جذاب ومحبوب. توقف للحظة وقل لنفسك "إنني جذاب". أما كون هذه فكرة أو قناعة فهو يعتمد على مدى الثقة التي تشعر بها وأنت تقول هذه العبارة. فإن قلت لنفسك "حسناً لست جذاباً حقاً" فما تقوله في الواقع: "لست أشعر شعوراً أكيداً بأنني جذاب".

كيف تحول الفكرة إلى قناعة؟ يمكن لي أن أقدم لك تشبيهاً بسيطاً يصف هذه العملية. يمكنك أن تمثل الفكرة على أنها ترس الطاولة دون أرجلها، وبذلك تستطيع أن تتصور بوضوح كيف أن الفكرة لا تصل إلى مستوى القناعة في مدى اليقين بها. إذ بدون أرجل الطاولة لا يمكن لترسها أن يصمد من تلقاء ذاته. أما القناعة فلها أرجل. فإن كنت مقتنعاً بأنك جذاب فكيف تعرف أنك جذاب؟ أليس السبب أن هنالك مستندات (مرجعية) تدعم هذه الفكرة. بعض التجارب من حياتك تدعمها؟ إن هذه هي الأرجل التي تسند طاولتك وتجعلها صلبة وتجعل قناعاتك ثابتة ومؤكدة.

ما هي بعض التجارب التي تستند عليها والتي مررت بها في حياتك؟ ربما قال لك بعض الناس أنك جذاب. أو ربما كنت تتمعن في شكلك في المرآة وتقارنه بأشكال أولئك الذين يعتبرهم الناس جذابين وتقول لنفسك: "حسناً، ألست أبدو مثلهم!" أو ربما كنت تشعر بأنك تلفت نظر الآخرين. كل هذه التجارب تظل بلا معنى إلى أن تنظمها تحت فكرة بأنك جذاب. وحين تفعل ذلك فإن تلك الأرجل الساندة تجعلك تشعر بالثقة بالفكرة، بحيث تبدأ في الاقتناع بها. تصبح فكرتك ثابتة وبذا تغدو قناعة.

حين تفهم هذا التشبيه تبدأ تتصور كيف تتشكل قناعاتك، كما يتراءى لك كيف يمكنك أن تغيرها. غير أن من المهم أن تلاحظ بأن بإمكاننا تطوير قناعاتنا حول *أي شيء* إذا استطعنا العثور على أرجل كافية -تجارب كافية نستند عليها- لكي نبني هذه القناعة. فكر في هذا الأمر على هذا الشكل. أليس لديك ما يكفي من التجارب في حياتك، أو تعرف

ما يكفي من الناس الآخرين الذين مروا بأوقات صعبة في علاقتهم مع غيرهم من بني البشر بحيث يمكنك، إن أردت ذلك، أن تنمي قناعتك بأن الناس سيئون وقد يستغلونك إن سنحت لهم الفرصة لذلك؟ أو ربما كنت لا تريد أن تقتنع بذلك، ولقد ذكرنا من قبل أن هذا قد يكون أمراً محبطاً. ولكن أليس لديك تجارب تساند هذه الفكرة بحيث يتأكد لك ذلك إن كنت راغباً فيه؟ أليس صحيحاً أيضاً بأن لديك تجارب في الحياة -مستندات- تسند فكرة أنك، إن كنت تهتم بالآخرين وتعاملهم معاملة حسنة، فإنهم في الواقع أناس جيدون مبدئياً ويمكنهم أن يقدموا لك يد المساعدة أيضاً؟



السؤال هو أي من هذه القناعات هي الصحيحة؟ الجواب هو ليس المهم أيها هو القناعة الصحيحة، المهم هو أيها يمنحك القوة الأكبر. إذ يمكن لكل منّا أن يجد من يساند قناعاته ويجعلنا نشعر بإيمان أكثر حزماً وصلابة بهذه القناعات. وهذا ما يجعل البشر قادرين على تبرير الأمور وتسويفها. ولكن السؤال الأساسي الذي يواجهك من جديد هو هل هذه القناعة تقوينا أم تضعفنا، هل تمنحنا القوة أم تسلبنا القوة على أساس يومي؟ والسؤال المهم الآخر هو ما هي المصادر الممكنة للمستندات المرجعية المتوفرة لنا في حياتنا؟ لاشك بأنه يمكننا الاستناد على تجاربنا الشخصية. ولكننا قد نستند على *معلومات* نحصل عليها من الآخرين، أو من الكتب، أو الأشرطة، أو الأفلام وما إلى ذلك. كما قد نكّون مرجعيات تستند على تخيلاتنا وتصوراتنا فحسب. والحدة العاطفية التي نشعر بها إزاء هذه المستندات المرجعية تؤثر بالتأكيد على قوة وثبات كل من الأرجل المساندة لهذه القناعة. أقوى وأكثر هذه الأرجل صلابة تتكون بفعل التجارب الشخصية التي نتمسك بها عاطفياً

بشدة لأنها كانت تجارب مؤلمة أو ممتعة. والعامل الآخر هو عدد المستندات المرجعية التي نملكها، إذ من الواضح أنه كلما ازدادت التجارب المرجعية التي تستند عليها فكرة ما ازدادت القناعة ثباتاً ورسوخاً إزاء هذه الفكرة.

هل لابد للمستندات المرجعية أن تكون صحيحة لكي تكون راغباً في استخدامها؟ كلا، بل يمكن أن تكون حقيقية أو متخيلة، صحيحة أو غير صحيحة، بل حتى تجاربنا الشخصية يشوهها منظورنا الشخصي، مهما كانت صلابة شعورنا إزاءها.

نظراً لأن بني البشر قادرون على التشويه أو الابتداع فإن المستندات المرجعية التي يمكننا استخدامها لتجميع قناعاتنا هي مستندات غير محدودة. والجانب السيئ في ذلك أننا نبدأ بقبول هذه المرجعيات، مهما كان مصدرها، على أنها *حقيقية* دون *أن نناقش طبيعتها من جديد!* وقد يؤدي هذا إلى نتائج سلبية قوية جداً وذلك اعتماداً على القناعات التي نتبناها. وبالمثل فإننا نملك القدرة على استخدام مستندات مرجعية متخيلة لكي تسندنا في توجيه أحلامنا. ويمكن للناس أن ينجحوا إذا تخيلوا شيئاً ما بشفافية كافية كما لو أنهم جربوها حقاً. وهذا يعود إلى أن دماغنا لا يستطيع التفريق بين شيء نتخيله بشفافية وبين شيء جربناه تجربة فعلية. إذ يمكن لجهازنا العصبي أن يجرب شيئاً وكأنه حقيقي، حتى لو لم يكن قد حدث بعد، إذا توفرت له الحدة العاطفية والتكرار الكافيين. وتجدر الإشارة إلى أن جميع الأشخاص –الذين قابلتهم– والذين أنجزوا إنجازات مرموقة توفرت لديهم القدرة على الاقتناع الأكيد بأن بإمكانهم أن ينجحوا، على الرغم من أن أحداً لم يحقق مثل هذا الإنجاز من قبل. فقد كانوا قادرين على ابتداع مرجعيات يستندون عليها على الرغم من عدم وجود هذه المستندات، وعلى تحقيق ما كان يبدو مستحيلاً.

كل من يستعمل الكمبيوتر لابد له من أن يعرف اسم "مايكروسوفت". غير أن ما يجهله معظم الناس هو أن بيل جيتس، أحد مؤسسي شركة مايكروسوفت لم يكن مجرد إنسان عبقري صادفه الحظ، بل كان شخصاً بدأ عمله دون أن تكون لديه أية مرجعيات تستند عليها قناعاته. ولكنه حين اكتشف أن شركة ألبوكيرك Albuquerque تطور شيئاً أطلقت عليه اسم الكمبيوتر الشخصي وأنها تحتاج له برامج بيسيك BASIC اتصل بهذه الشركة ووعد بتقديم هذا البرنامج، علماً بأنه لم يكن لديه أي شيء من هذا القبيل حينذاك. وما أن التزم بذلك حتى وجد أن عليه أن يعثر على السبيل الذي يحقق له ما وعد به. وكانت عبقريته هي قدرته على الإحساس باليقين. فقد كان الكثيرون يماثلونه ذكاءً غير أنه

استخدم يقينه لكي يستحضر مصادره، وفي غضون أسابيع قليلة كان هـو وشريكـه قد كتبا لغة جعلت الكمبيوتر الشخصي حقيقة واقعة. وحين وضع بيل جيتس نفسه في ذلك الموقع وابتدع سبيلاً له، بدأ بيل جيتس في ذلك اليوم مساراً من الأحداث غيّر الأساليب التي ينتهجها الناس للقيام بأعمالهم وأصبح مليارديراً وهو في الثلاثين من عمره. فاليقين يخلق القوة.

هل تعرف قصة ميل الدقائق الأربع؟ فلآلاف السنين كان الناس يتمسكون بالاعتقاد بأن من المستحيل على الإنسان أن يقطع مسافة الميل في أقل من أربع دقائق. غير أن روجر بالستر حطم هذه القناعة في عام ١٩٥٤. وقد حمل نفسه على تحقيق "المستحيل"، ليس فقط بالتمرين الشاق، بل بأن يردد الحدث في ذهنه مرة بعد مرة بحيث حطم حاجز الدقائق الأربع مراراً وتكراراً بإصرار عاطفي شديد بحيث ابتدع مرجعية شفافة أصبحت بمثابة أمر لا يناقش يوجّه إلى جهازه العصبي لتحقيق النتيجة المرجوة. وقد لا يدرك الكثيرون أن السمة الأساسية العظمى لما حققه هي ما حققته بالنسبة للآخرين. فقد كان يبدو أنه لا يوجد من يستطيع أن يكسر حاجز ميل الأربع دقائق، غير أنه في غضون عام واحد معا حققه روجر كان سبعة وثلاثون آخرون من ممارسي رياضة الجري قد حطموا هذا الرقم أيضاً. فتجربته شكلت بالنسبة لهم مرجعية قوية بما فيه الكفاية بحيث تكوّن لديهم يقين معين بأن باستطاعتهم هم أيضاً أن "يبلغوا المستحيل". وبعد عام آخر كان ثلاثمائة آخرون قد حققوا نفس الخطوة!

"القناعة التي تصبح حقيقة بالنسبة لي هي تلك التي تنتج لي أقصى وأفضل ما لديّ من قوة، كما تتيح لي القدرة على ترجمة فضائلي إلى عمل فعلي"

"اندريه جيد"

كثيراً ما تتطور لدى بعض الناس قناعات تحدّ من قدراتهم حول شخصياتهم وإمكانياتهم. وهم يعتقدون بأنهم لن يحققوا نجاحاً في المستقبل ماداموا لم ينجحوا في الماضي. ولذلك، ونتيجة لخوفهم من الألم يأخذون في التركيز باستمرار على أن يكونوا "واقعيين". ومعظم الناس الذين يقولون باستمرار "فلنكن واقعيين" إنما يعيشون في الحقيقة في حالة فزع، إذ يرتعدون خوفاً من أن يصابوا بالإحباط من جديد. ونتيجة لهذا الخوف تنمو لديهم قناعات تدفعهم إلى التردد بحيث أنهم لا يقدمون كل ما لديهم، ولذلك فإنهم يحققون نتائج محدودة.

أما القادة العظام فإنهم نادراً ما يكونون "واقعيين". إنهم أذكياء ويتمتعون بالدقة، غير أنهم لا يعتبرون واقعيين طبقاً لمقاييس الناس الآخرين. كما أن ما يعتبر أمراً واقعياً بالنسبة لشخص ما يختلف كلياً عما هو واقعي بالنسبة لشخص آخر وذلك تبعاً لمرجعية كل منهما. فغاندي مثلاً آمن بأنه يستطيع تحقيق حق تقرير المصير للهند دون مقاومة عنيفة لبريطانيا العظمى، وهو أمر لم يحدث من قبل قط.

لم يكن غاندي واقعياً في تصوره، ولكنه أثبت بالتأكيد بأنه دقيق في تحليله. وبالمثل لم يكن من الواقعي بالنسبة لإنسان ما أن يقتنع بأن بإمكانه أن يمنح السعادة للناس ببناء حديقة للمرح تروي قصة معينة في وسط بستان برتقال، وأن يطلب من الناس أن يدفعوا ليس فقط أجور الألعاب التي يركبونها في هذه الحديقة، بل ثمن بطاقة الدخول إليها. لم تكن قد أنشئت في العالم أية حديقة مماثلة من قبل قط، غير أنه كان لدى والت ديزني إحساس باليقين شأن قلائل ممن عاشوا على مدى التاريخ، وبذلك تمكن من تحويل ظروفه بالاستعانة بتفاؤله.

إن كنت سترتكب خطأ في حياتك فحاول أن تخطئ بالمبالغة في تقدير قدراتك (شريطة ألا تُعرض حياتك للخطر وأنت تفعل ذلك). غير أن علينا أن نقول إن المبالغة أمر صعب الحدوث نظراً لأن القدرة المتوفرة لدى الإنسان أكبر بكثير مما قد يتراءى لنا حتى في الأحلام. ولقد ركزت الكثير من الدراسات على الفروق بين الأشخاص المكتئبين وأولئك الذين يتسمون بالتفاؤل الشديد. ففي حين يحرص المتشائمون لدى محاولتهم تعلم مهارة جديدة على أن يكونوا شديدي الدقة دائماً فيما يفعلونه، فإن المتفائلين ينظرون إلى سلوكهم على أنه أكثر فعالية مما هو في واقع الأمر. ولكن هذا التقييم غير الواقعي لقدراتهم هو سر نجاحهم في المستقبل. إذ إن المتفائلين ينجحون دائماً في إتقان المهارات التي يتعلمونها، بينما يخفق المتشائمون في ذلك. لماذا؟ لأن المتفائلين يتجاهلون ما يصادفهم من فشل ويتابعون طريقهم مستندين على الثقة والإيمان بقدراتهم دون أن يرددوا "لقد فشلت" أو "لا يمكنني النجاح" وبذا فإنهم يستجمعون القدرات التي يتخيلونها ليتصوروا أنفسهم وهم يحققون شيئاً مختلفاً في المرة القادمة وليحققوا النجاح. وهذه القدرة الخاصة، وهذا التركيز الفريد هما اللذان يسمحان لهم *بالمثابرة* إلى أن يتوصلوا في النهاية إلى الإنجازات المتميزة التي تصل بهم إلى القمة. ولكن معظم الناس مع الأسف لا يحققون النجاح لأنهم لا يملكون مرجعيات كافية عن نجاحات حققوها في الماضي. ولكن المتفائلين يعملون على أساس قناعات مثل "الماضي لا يساوي المستقبل". وكل القادة العظام، وكل الأشخاص

الذين حققوا نجاحاً في أي مجال من مجالات الحياة يعرفون مدى قوة وتأثير إصرار الإنسان على متابعة إنجاز ما تصوره ووضعه نصب عينيه، حتى ولو كانت تفاصيل كيفية تحقيق هذه الصورة ووضعها موضع التنفيذ غير واضحة له منذ البداية. فإن استطعت أن تنمي لديك ذلك الإحساس باليقين التام الذي توفره القناعات القوية فسيصبح بإمكانك أن تحمل نفسك على تحقيق أي إنجاز تقريباً، حتى تلك الإنجازات التي يعتقد الآخرون اعتقاداً جازماً بأنها غير قابلة للتحقيق على الإطلاق.

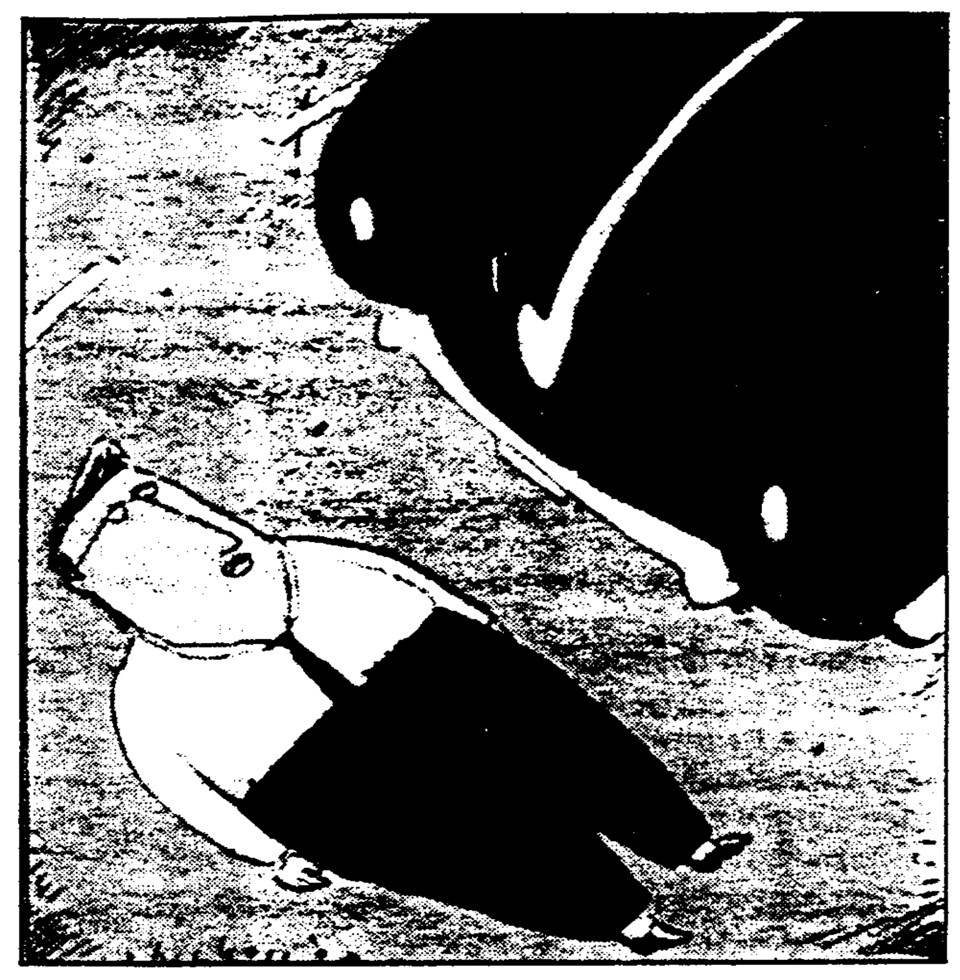
"في خيال الإنسان فقط تتجسد كل حقيقة، ويصبح لها وجود مؤثر لا يمكن إنكاره. والخيال، وليس الاختراع هو السيد الأكبر للفن، وكذلك للحياة"

" جوزيف كونراد"

من أكبر التحديات التي يواجهها الإنسان معرفة كيفية تفسير "إخفاقاته". فالطريقة التي نتعامل بها مع هزائم حياتنا، وما نقرر أنه السبب في هذه الهزائم هو ما يشكل مصائرنا وأقدارنا. ولذا فإن علينا أن نتذكر أن طريقة تعاملنا مع شدائدنا ومع التحديات التي تواجهنا هي ما يؤدي، أكثر من أي أمر آخر، إلى تشكيل نوعية حياتنا. وقد تواجهنا في بعض الأحيان مرجعيات عديدة مؤلمة تنمّ عن الفشل والإخفاق بحيث إننا نحملها معاً لنجعل منها قناعة نتمسك بها، ومفادها أن أمورنا لن تتحسن مهما فعلنا. ويصل الأمر ببعض الناس إلى حد الشعور بأن لا جدوى مهما فعلوا، وأنهم عاجزون لا حول لهم ولا قيمة، وأنهم سيظلون من الخاسرين مهما فعلوا. هذه المجموعة من القناعات هي ما لا يجب علينا أن نسمح لأنفسنا بالانغماس فيها قط إن كنا نريد أن ننجح أو نحقق شيئاً في حياتنا. فهذه القناعات تجردنا من قوتنا الذاتية وتحطم قدرتنا على الفعل. هنالك اسم لهذه الحالة الذهنية المدمرة في علم النفس وهو "العجز المكتسب"، إذ حين يعاني الناس من إخفاقات متعددة في أحد المجالات –وقد يدهشك أن تعرف أن هذا نادراً ما يحدث لبعض الناس– فإنهم يظنون أن جهودهم ستذهب أدراج الرياح، وبذلك يصابون بحالة إحباط نهائية يطلق عليها اسم العجز المكتسب.

أجرى الدكتور مارتن سيجليمان من جامعة بنسلفانيا الأمريكية أبحاثاً شاملة حول الأسباب الكامنة وراء حالة العجز المكتسب. ففي كتابه الذي يحمل عنوان "التفاؤل المكتسب" يتحدث عن ثلاثة أنماط من القناعات التي تجعلنا نشعر بالعجز، وقد تدمر كل

جانب من جوانب حياتنا.وهو يسمي هذه الأنماط الثلاثة : الديمومة، الشمول، والسمات الشخصية.



بعد أن أرهقه تقليله من شأن نفسه اختار لنفسه مهنة: مطبّ للسيارات"

لقد نجح الكثيرون ممن حققوا مكانة مرموقة على الرغم من أنهم كانوا قد واجهوا مشاكل وحواجز عديدة. والفرق بينهم وبين أولئك الذين استسلموا إنما يكمن في قناعاتهم عما هو *دائم*، وما هو غير دائم من مشاكلهم. فمن يتمكنون من إنجاز نجاحات نادراً ما يفكرون أن مشكلة ما يجابهونها هي مشكلة دائمة، بينما ينظر أولئك الذين يخفقون إلى أي مشكلة مهما كانت صغيرة على أنها أمر دائم. إذ إنك حين تتوصل إلى القناعة بأنك مهما فعلت لتغيير مجرى أمر ما فلن تنجح، حيث إن كل ما فعلته حتى الآن لم ينجح في تغييره، فإنك بذلك تبدأ في تناول سم قاتل يتغلغل في أجهزة جسمك. وحين وصلت أنا شخصياً إلى الدرك الأسفل منذ ثماني سنوات بحيث بلغت درجة اليأس من تغيير مسار حياتي كنت أعتقد بأن مشاكلي دائمة. وبلغت حينذاك، ولأول مرة في حياتي، إلى أقرب

درجة للموت العاطفي. ولكنني تعلمت أن أقرن هذه القناعة بأكبر قدر من الألم، وبذا تمكنت من تحطيم هذه القناعة ولم أعاود الانغماس فيها بعد قط. عليك أن تتصرف بنفس الطريقة أيضاً. فإن وجدت نفسك أو أي شخص يهمك يعبر عن قناعته بأن المشكلة التي يواجهها دائمة فإن عليك أن تهز هذا الاعتقاد لدى هذا الشخص. ومهما واجهت في حياتك، فإن عليك أن تقول لنفسك: "هذا أيضاً أمر عابر"، ولاشك أنك ستجد لنفسك مخرجاً إن ثابرت على هذا الموقف.

الفارق الثاني بين الفائزين والخاسرين، بين المتفائلين والمتشائمين هو قناعاتهم حول شمولية المشاكل. فالشخص الذي يحقق إنجازات مرموقة لا ينظر إلى أي مشكلة على أنها شاملة، أي أن هذه المشكلة بالذات تتحكم في حياته برمتها، بل ينظر إليها على أنها عابرة. "حسناً، إنها مجرد تحدٍ بسيط يتعلق بالنمط الذي أتبعه في تناول الطعام". ولا يقول إطلاقاً "إنني أنا المشكلة، إذ إن حياتي كلها قد تحطمت لأنني أفرط في تناول الطعام" أما المتشائمون ومن يعانون من عجز مكتسب، فإنهم يعتقدون أنهم ماداموا قد أخفقوا في موضع ما فهم فاشلون! فإن واجهوا تحديات مالية فإنهم يعتقدون بأن حياتهم كلها قد دمرت: فأبناؤهم لن يلقوا الرعاية اللازمة، وستتداعى عائلاتهم وإلى ما هنالك من أمور مماثلة. ثم سرعان ما يعممون هذه الاستنتاجات بأنهم لم يعودوا قادرين على السيطرة على الأمور وبأنهم عاجزون، لا حيلة لهم ولا قوة على الإطلاق. والآن تخيل مدى تأثير سيطرة الديمومة والشمولية معاً! والحل للتخلص من فكرة الديمومة والشمولية هو أن تتبين ما **يمكنك أن تسيطر عليه في حياتك وتبدأ بالعمل في ذلك الاتجاه. ولابد أن تختفي بعض تلك القناعات التي تحد من قدراتك وأنت تفعل ذلك.**

والصنف الثالث من القناعات هو ما يسميه سيلجيمان الناحية الشخصية، وهو أن المشكلة إنما هي *نابعة عن شخصيتك*. فإن لم ننظر إلى الفشل على أنه تحدٍ يدفعنا إلى تغيير طريقة تعاملنا مع الأمور، بل كمشكلة كامنة فينا بالذات تتجسد في عيب في شخصيتنا، فإننا سنشعر على الفور بالارتباك. فكيف لك أن تغير حياتك كلها؟ أليس هذا أصعب من تبديل ما نفعله في ناحية محدودة واحدة؟ احذر التوصل إلى قناعة بأن المشكلة نابعة من شخصيتك بالذات، فهل تتصور أن بإمكانك أن تنجز شيئاً وأنت تواصل جَلْد نفسك وتوجيه اللوم لها؟

إن التمسك بهذه القناعات المقيدة يساوي في تأثيره تناول جرعات صغيرة من الزرنيخ التي تتجمع يوماً بعد يوم لتصبح جرعة قاتلة. إذ إننا وإن كنا لن نموت على الفور فإننا نبدأ نموت عاطفياً في اللحظة التي نبدأ فيها في تبني هذه القناعات. ولذا فإن علينا أن نتجنبها بكل السبل. تذكر أنك ما أن تؤمن بشيء ما حتى يبدأ ذهنك في العمل بذلك الاتجاه، بحثاً في محيطك عن كل ما يمكن أن يساند هذه القناعات ويؤكدها مهما كانت طبيعة تلك القناعات.

"العقل هو الذي يستنبط الشيء الحسن من الشيء السيئ،
وهو ما يجلب السعادة أو التعاسة، البحبوحة أو الفقر"
"إدمونت سبنسر"

كيف يمكنك أن تغير قناعة لك

كل عمل شخصي مرموق تحققه يبدأ بتغيير في قناعاتك. فكيف نغير قناعاتنا إذاً؟ أكثر السبل تأثيراً هو أن *يربط ذهنك قناعتك القديمة بألم شديد*. عليك أن تشعر في أعمق أعماقك بأن هذه القناعة لم تسبب لك ألماً في الماضي فحسب، بل في الحاضر أيضاً، وربما تسبب لك الألم في المستقبل. وعليك بعد ذلك أن تربط الغبطة الهائلة بفكرة تبني قناعة جديدة تمنحك القوة والقدرة. هذا هو النمط الأساسي الذي سنراجعه مرة بعد مرة ونحن نحاول أن نبتدع تغييراً في حياتنا. تذكر أن علينا ألا ننسى أن كل شيء نفعله في حياتنا إنما نفعله نظراً لحاجتنا لأن نتجنب الألم أو رغبة منا في تحقيق المتعة. وإذا ما ربطنا قدراً كافياً من الألم بأي شيء فلابد لنا من أن نتغير. والسبب الوحيد الذي يحملنا على الاقتناع بشيء ما هو أننا نربط الألم الشديد بعدم قناعتنا به أو المتعة الشديدة بإبقاء هذه القناعة حية لدينا.

ثانياً، *اغرس الشك*، فإن كنت صادقاً حقاً مع نفسك ألا تعترف بأن هنالك قناعات كنت تدافع عنها بكل قوة وصلابة قبل سنوات، فسيحرجك أن تعترف بها الآن؟ ماذا حدث؟ شيء ما دفعك إلى *الشك*: ربما كان ذلك تجربة جديدة قد تدفعنا *للتساؤل* وتزعزع أنماط اليقين بما كنا نعتقده من قبل مما يدفعنا للبدء بتغيير المرجعيات التي تسند قناعاتنا.

غير أن التجارب الجديدة لا تضمن تغيير القناعات. فقد يواجه بعض الناس تجارب معاكسة تماماً لقناعاتهم ولكنهم يعيدون تفسيرها بالطريقة التي تناسبهم والتي يريدونها لكي يدعموا معتقداتهم القائمة. وفي إحدى محاضراتي أظهرت إحدى الحاضرات حالة

ذهنية وعقلية فريدة إذ ادعت أنني نازي وأنني أسمم الحاضرين في القاعة عن طريق غاز غير مرئي يتدفق عبر فتحات تكييف الهواء. حاولت تهدئتها بتبديل نمط نبرة صوتي -وهذه طريقة تتبع في العادة لتهدئة شخص ما- ولكنها اندفعت تقول: "هل ترى، لقد بدأ كلامك يتراخى بسبب الغاز!" وبذا، ومهما كان يحدث فإنها كانت تستخدمه لدعم قناعتها بأننا نتعرض للتسمم. وقد استطعت في النهاية أن أكسر نمط كلامها. فكيف تفعل ذلك؟ سنتحدث عن ذلك في الفصل التالي.

التجارب الجديدة تحدث تغييراً إن أدت إلى تساؤل حول قناعاتنا. تذكر أننا حين نقتنع بشيء ما فإننا لا نخضعه لأي تساؤل على الإطلاق. وفي اللحظة التي نبدأ فيها بالتساؤل بصدق حول قناعاتنا فإننا بذلك لا نشعر باليقين الكامل بها، بل نأخذ في هز الأرجل المرجعية لطاولاتنا الإدراكية وبذلك نفقد شيئاً فشيئاً إحساسنا باليقين المطلق. هل ارتبت في أي يوم من الأيام في قدرتك على القيام بأي عمل؟ كيف حدث لك ذلك؟ ربما تكون قد طرحت على نفسك أسئلة سيئة مثل "هل سأفشل؟"، "ماذا لو لم تجر الأمور كما يجب؟"، "ماذا إن لم أحُز قبولهم؟". غير أن من الواضح أن الأسئلة قد تمنحك قوة هائلة إن استخدمتها لاختبار صحة قناعات ربما كنا قد تقبلناها بصورة عمياء وبدون تمحيص. وفي الواقع فإن الكثير من قناعاتنا يستند على معلومات تلقيناها من آخرين ولم نحاول التساؤل حولها في ذلك الوقت. غير أننا إذا محصناها فقد يتبين لنا أن ما اقتنعنا به في اللاوعي لسنوات إنما بني على مجموعة زائفة من الافتراضات.

ربما يلفت نظرك هذا المثل إذا كنت ممن يستخدمون الآلة الكاتبة أو الكمبيوتر. لماذا تعتقد أن الطريقة التقليدية لترتيب الحروف والأرقام والرموز على ٩٩٪ من آلات الطباعة باللغة الإنجليزية ظلت مقبولة على نطاق عالمي؟ (بالمناسبة تعرف طريقة ترتيب الحروف هذه باسم QWERTY وهي الأحرف الموجودة على الصف الأعلى من الناحية اليسرى للوحة المفاتيح). لقد ابتكرت هذه الطريقة في الترتيب على أنها الأكثر فعالية لتعزيز السرعة في الطباعة، أليس كذلك؟ معظم الناس لا يناقشون هذه الحقيقة، علماً بأن طريقة QWERTY موجودة منذ ١٢٠ عاماً. ولكن هذه الطريقة في ترتيب الحروف في الواقع هي أقل الأساليب فعالية يمكن لك أن تتصورها، ولقد تبين أن الكثير من برامج الطباعة الأخرى مثل دفوراك Dvorak Simplified Keyboard نجحت في التقليل من الأخطاء وفي إحداث تغيير جذري في سرعة الطباعة. والحقيقة أن ترتيب QWERTY قد صمم خصيصاً

لإبطاء سرعة من يطبع على الآلة الكاتبة حين كانت هذه الآلات تتحرك ببطه بحيث إن مفاتيح الحروف تتشابك إذا زاد الطبّاع من سرعته عليها.

لقد تمسكنا بلوحة مفاتيح QWERTY لمدة تزيد عن ١٢٠ عاماً. ففي عام ١٨٨٢ حين كان كل الناس يستخدمون طريقة الطباعة بأربعة أصابع تَحدّت معلمة تطبع بهذه الطريقة امرأة ابتدعت طريقة الطباعة بثمانية أصابع للدخول معها في مسابقة حول سرعة الطباعة، ولذلكَ استخدمت المرأة التي ابتكرت الطريقة الجديدة (التي تعمل بثمانية أصابع) طبّاعاً محترفاً حفظ لوحة مفاتيح QWERTY. وبالاستعانة بحفظه لمواقع الأحرف واستخدام ثمانية أصابع تمكن من الفوز على منافسته التي كانت تستخدم طريقة الأصابع الأربعة على لوحة مفاتيح مختلفة. ومنذ ذلك الحين أصبحت لوحة مفاتيح QWERTY هي اللوحة القياسية "للسرعة" ولم يعد هنالك من يناقش هذه المرجعية بعد للتأكد من صحتها. كم من القناعات التي تحملها في حياتك عن شخصيتك، وعما يمكنك أن تفعله، أو كيف يجب على الناس أن يتصرفوا، أو حول إمكانيات أبنائك، هي قناعات لا تناقشها على الإطلاق، قناعات تسلبك قوتك وقد تقبلتها دون أن تناقش مدى صحتها على الرغم من أنها تحد من قدراتك دون أن تعي ذلك.

إذا وضعت أي أمر من الأمور موضع التساؤل والنقاش، فلابد لك من أن تبدأ بالارتياب به في النهاية. وهذا يشمل أموراً كنت مقتنعاً بها اقتناعاً لا يخامره الشك. ولقد تسنت لي منذ سنوات فرصة فريدة للعمل مع الجيش الأمريكي الذي تعاقدت معه على مشروع لتخفيض أوقات التدريب في بعض الميادين المتخصصة. كان مشروعي هذا ناجحاً بحيث تم التعاقد معي للعمل في ميادين شديدة السرية. وتسنت لي بذلك الفرصة للتعرف على نموذج لأحد كبار المسئولين في وكالة الاستخبارات المركزية الأمريكية (CIA) والذي كان قد تدرج في عمله من القاع إلى القمة. ويمكنني القول إن الطرق التي طورها هو وآخرون من أمثاله للعمل على هز معتقدات الأشخاص وتغييرها تثير الدهشة الشديدة، فهم يخلقون بيئة تدفع الناس للشك فيما كانوا يعتقدونه على الدوام، ومن ثم يزودونهم بأفكار وتجارب تدعم تبنيهم قناعات جديدة. والتعرف على السرعة التي يستطيعون بها تغيير قناعات شخص ما يثير الفزع حقاً، ولكنها تلفت النظر إلى أقصى حد. ولقد تعلمت استخدام تلك الأساليب على نفسي لكي أتمكن من التخلص من بعض القناعات التي تسلبني القوة واستبدالها بأخرى تمنحني المزيد من القوة.

لقناعاتنا مستويات مختلفة من الموثوقية والشدة، ومن المهم أن تعرف مدى قوتها الفعلية. وأستطيع هنا أن أقسّم القناعات لثلاثة أنماط هي: **الآراء، والقناعات، والمعتقدات**. أما **الرأي** فهو أمر نشعر نسبياً باليقين به، غير أن هذا اليقين يبقى مؤقتاً. إذ إن من الممكن له أن يتغير بسهولة. فترس طاولتنا الإدراكية تسنده أرجل مرجعية مقلقلة لم يتم تمحيصها، وربما كانت تقوم على مجرد انطباعات لا غير. فالآراء قابلة للتحول، وهي تبنى عادةً على مرجعيات قليلة يركز عليها المرء في لحظة ما من لحظات حياته. أما **القناعة** فهي تتكون حين نبدأ في تطوير المزيد من المرجعيات المساندة، خاصة المرجعيات التي تسندها عاطفة جياشة. وهذه المرجعيات تعطينا شعوراً شديداً باليقين بشيء ما. غير أن علينا أن نؤكد، كما ذكرت من قبل، أن هذه المرجعيات قد تكون بأشكال متنوعة بحيث تشمل تجاربنا الشخصية والمعلومات التي استقيناها من مصادر أخرى، بل وحتى أشياء تخيلناها بشفافية.

لاشك أن الناس الذين يحملون قناعات لديهم مستوى قوي من اليقين بحيث إنهم يصبحون مغلقين أمام الاقتناع بمعلومات جديدة. غير أنك إن استطعت التواصل مع هؤلاء الأشخاص والتواؤم معهم فقد تستطيع التغلب على هذا الانغلاق بحيث تدفعهم إلى التساؤل حول مرجعيتهم، وبذلك يتقبلون معلومات جديدة. وهذا من شأنه أن يخلق قدراً من الشك بحيث تهتز مرجعياتهم القديمة مما يتيح المجال لقناعات جديدة. أما العقيدة فهي تتغلب على القناعة، وذلك لأن الناس يربطون فكرة ما بقوة عاطفية جديدة. فالشخص الذي يحمل عقيدة لا يكتفي بالإحساس باليقين بها بل يغضب إذا وضعت هذه العقيدة موضع التساؤل، وهو لا يقبل أن توضع مرجعياته موضع التساؤل ولو للحظة واحدة. فالمتعصبون على مدى التاريخ يتمسكون بما يعتقدون به إلى حد الهوس بحيث إنهم يبدون استعداداً للقتل دفاعاً عن قناعاتهم. وهذا هو ما دفع مجموعة من الناس الذين يعيشون في غايانا مثلاً لدس السم لأطفالهم في شراب "الكول إيد" لقتلهم ثم تناوله هم أنفسهم بناءً على توجيهات مهووس أطلق على نفسه صفة المسيح هو "جيم جونز".

ليست المعتقدات المتحمسة قصراً على المتعصبين فقط، بل نجدها أيضاً لدى أي شخص يلتزم التزاماً كافياً بفكرة أو مبدأ أو قضية ما ويكرس نفسه لها. فالشخص الذي يرفض بشدة مثلاً إجراء التجارب النووية لديه قناعة. غير أن شخصاً يتخذ إجراءً بشأن ذلك، حتى وإن كان هذا الإجراء لا يحظى بتأييد أو موافقة الآخرين مثل المشاركة في مظاهرة

تتوجه إلى أحد مرافق التجارب النووية فهو صاحب عقيدة. كما أن الشخص الذي ينتقد حالة التعليم في المدارس الحكومية مثلاً هو صاحب قناعة، غير أن شخصاً يتطوع للتعليم في أحد البرامج التعليمية في محاولة منه للمساعدة في حل المشكلة هو صاحب عقيدة. فما هو الفرق؟ من الواضح أن الفرق هو في العمل الذي يبدي الشخص استعداداً للقيام به. بل إن الشخص الذي يحمل عقيدة راسخة مستعد لتحمل فكرة رفضه من قبل الآخرين، أو حتى سخريتهم منه في سبيل المحافظة على عقيدته.

ربما كان العامل الأكبر الذي يفرق بين القناعة والعقيدة هو أن العقيدة تنبع عادة من حوادث عاطفية يربط الذهن بينها وبين القول: "إن لم أؤمن بهذا سأتعرض لألم شديد. ولو غيرت هذه القناعة فإنني سأفقد الهوية التي تميزني تماماً وكل ما نذرت حياتي من أجله لسنوات". فالتمسك بالعقيدة بهذا الشكل إذاً يصبح أمراً حاسماً بالنسبة لبقاء الإنسان وحياته. وقد يكون هذا أمراً خطراً، إذ إننا إن لم نكن نبدي أي رغبة في التفكير باحتمال أن تكون قناعاتنا غير صحيحة فإننا سنقع في فخ التصلب الذي قد يؤدي بنا في النهاية إلى الإخفاق. ومن الأفضل للإنسان أن يكون مرناً في قناعاته في بعض الأحيان.

غير أن المعتقدات تتسم بالإيجابية نظراً للعاطفة التي توحي بها لنا بحيث إنها تمنحنا قوة تحمّلنا على القيام بالفعل. ويقول الدكتور روبرت أبلسون بروفيسور علم النفس والعلوم السياسية في جامعة ييل الأمريكية: "القناعات هي مثل المقتنيات، والمعتقدات هي قناعات راسخة أكثر قيمة بحيث تدفع الفرد إلى العمل بكل حماس إما كعضو في جماعة، وإما بمفرده لتحقيق أهدافه ورغباته وطموحاته واستكمال مشاريعه".

إن أفضل ما يمكن لك أن تفعله لكي تتقن ما تفعله في أي منحى من مناحي حياتك هو أن ترفع من مستوى قناعاتك بحيث تصل إلى درجة العقيدة. تذكر أن للعقيدة قوة تدفعك للقيام بعمل ولتجاوز كل أنواع العقبات. وقد تفلح القناعات في تحقيق ذلك، غير أن بعض مناحي حياتك قد تتطلب الشدة العاطفية للعقائد. فوصولك إلى درجة العقيدة بألا تسمح لوزنك بأن يتجاوز الحدود سيجبرك على اتباع نمط حياة صحي باستمرار، وبذا توفر لنفسك متعة أكبر في حياتك، بل وقد ينقذك من الإصابة بنوبة قلبية. كما أن اعتقادك الراسخ بأنك شخص ذكي تستطيع دائماً أن تتوصل إلى السبيل المناسب لتحويل الأمور لصالحك، قد يساعدك على تجاوز أقسى الفترات التي تمر بها حياتك. فكيف نتوصل إلى ابتداع العقيدة الراسخة؟ (١) ابدأ بقناعاتك الأساسية (٢) عزز قناعتك بإضافة مرجعيات

جديدة أكثر قوة. لنفترض مثلاً أنك قررت ألا تتناول اللحوم بعد. لكي تعزز من تصميمك عليك أن تسأل أشخاصاً يتبعون نظاماً غذائياً نباتياً: ما هي الدوافع التي دفعتهم لتغيير نوعية نظامهم الغذائي، وما هي النتائج التي أدى إليها هذا النظام بالنسبة لصحتهم ولنمط حياتهم؟ إضافة إلى ذلك ابدأ بدراسة تأثير البروتين الحيواني على الجسم. وكلما ازداد مقدار مرجعياتك وكلما كانت هذه المرجعيات أكثر عاطفية ازدادت عقيدتك قوة ورسوخاً (٣) ثم ابحث عن حادث يدفعك، أو ابتدع مثل هذا الأمر. توصل إلى رابطة مع العقيدة الجديدة بالتساؤل "ما هو الثمن الذي سأدفعه إن لم أفعل؟" اسأل نفسك أسئلة تخلق لديك حدة عاطفية. فإذا أردت مثلاً أن تنمي لديك عقيدة راسخة بألا تتناول العقاقير فحاول أن تدفع نفسك إلى الإحساس الحقيقي بمدى التأثير المدمر للعقاقير عن طريق مشاهدة أفلام، أو قد يكون من الأفضل ارتياد أماكن تستطيع أن ترى فيها بنفسك مدى الدمار الذي تحدثه العقاقير. وإذا نويت الإقلاع عن التدخين فحاول أن تزور جناح العناية المركزة في أحد المستشفيات لرؤية مرضى موضوعين في خيمة أكسجين بسبب إصابتهم بحالات الأمفيزيميا (انتفاخ الرئة) أو حاول رؤية صور أشعة سينية لرئات اسودت من التدخين. مثل هذه التجارب لها القوة التي يمكنها أن تدفعك لتبني معتقدات صارمة (٤) ختاماً، قم بالعمل. فكل إجراء تتخذه يعزز التزامك ويرفع من مستوى معتقداتك وشدة شعورك العاطفي.

أحد التحديات الخاصة بالمعتقدات هو أنها كثيراً ما تُبنى على أساس حماس الناس وتبنيهم قناعاتك. ففي الكثير من الأحيان يؤمن الناس بأمر ما لأن كل الآخرين يؤمنون به، وهذا ما يسمى في علم النفس بـ **البرهان الاجتماعي**. غير أن هذا البرهان الاجتماعي ليس صحيحاً دائماً. فالناس حين يكونون غير واثقين مما يتوجب عليهم أن يفعلوا يتوجهون إلى الآخرين لكي يوجهوهم. ويشير الدكتور روبرت سيايلديني في كتابه: "التأثير" إلى تجربة كلاسيكية حيث يصرخ أحدهم "لص" بهدف تقديم يد المساعدة لأحدهم، ولكن شخصين مارّين (يُطلب منهما ألا يستجيبا للنداء طبقاً لقوانين التجربة) يتجاهلان هذا النداء ويتابعان طريقهما. ولذا فإن الشخص الذي يفترض أن يستجيب لا يعرف ما إذا كان عليه أن يستجيب أم لا، ولكنه حين يرى الشخصين الآخرين يتابعان طريقهما وكأن شيئاً لم يحدث يقرر هذا الشخص الثالث بأن لا أهمية للصرخة التي سمعها ويقرر تجاهلها هو أيضاً.

إن استخدام البرهان الاجتماعي من شأنه أن يحدّ من حياتك إلى حد كبير، إذ يجعل منها نسخة طبق الأصل عن حياة غيرك. ومن أقوى أنماط البرهان الاجتماعي التي يلجأ إليها الناس المعلومات التي يتلقونها من يطلق عليهم مسمى "الخبراء". ولكن هل الخبراء

دائماً على حق؟ لنتذكر العاملين في مجال العلاج الصحي على مرّ القرون. منذ وقت ليس بالطويل ظل أكثر الأطباء اطلاعاً يؤمنون إيماناً قاطعاً بالفائدة العلاجية لديدان العلق. بل وحتى منذ وقت وجيز أخذ الأطباء يصفون للنساء الحوامل دواء "بنيديكتين" لعلاج حالات الغثيان في الصباح، ولكن ثبت فيما بعد أن هذا الدواء يسبب إعاقات ولادية لدى الأطفال المولودين. لقد كان هؤلاء الأطباء يصفون هذا الدواء بالطبع لأن شركات الأدوية -الخبراء في شئون الصيدلة- وفروا لهم ما يؤكد لهم أن هذا الدواء هو أفضل دواء يمكن وصفه. فما هو الدرس الذي نستنبطه من ذلك؟ اتباع أقوال الخبراء دون تمحيص ليس سليماً. لا تتقبل دون تبصر كل ما أقوله لك أنا شخصياً، بل عليك أن تفكر في الأمور ضمن سياق حياتك برمتها، وفيما إذا كان ما أقوله ملائماً لك.

بل إن أحاسيسك الشخصية قد لا تكون سليمة في الكثير من الأحيان ولا يمكن الثقة بها كما أثبتت نظرية العالم الفلكي كوبرنيكوس. ففي أيامه كان الناس جميعاً يعرفون بأن الشمس تدور حول الأرض. لماذا؟ لأنه بإمكان كل شخص أن يخرج في أية لحظة ويشير إلى السماء قائلاً: "أترون! لقد تحركت الشمس عبر السماء". ولذا فإن الاستنتاج كان هو أن الأرض هي مركز الكون. غير أن كوبرنيكوس طور في عام ١٥٤٣ المجسم الدقيق الأول للنظام الشمسي الذي يبنى على أساس أن الشمس هي مركز الكون. ولقد كانت لديه الشجاعة، شأن العمالقة الآخرين على مدى التاريخ، ليتحدى "حكمة" الخبراء، وفي النهاية لاقت نظرياته قبولاً من قبل الناس عامة، وإن كان هذا لم يحدث إبان حياته هو نفسه.

الألم هو الأداة النهائية لتحويل القناعات

الألم هو أقوى السبل لتغيير قناعاتنا كما سبق وذكرنا. ومن الأمثلة البارزة على قوة التغيير في القناعات ما أظهرته امرأة أثناء عرض أطلق عليه اسم ساتي جيسي رافييل، حيث وقفت تلك المرأة الشجاعة في الاستديو أمام الجمهور لتعلن نبذها لحركة كو كلوكس كلان Ku Klux Klan (KKK) العنصرية المعادية للسود والأقليات الأخرى في الولايات المتحدة. ومن المثير أن هذه المرأة كانت قبل شهر من ذلك من المشاركين في ذلك العرض حيث كانت تشارك في هيئة من نساء هذه المنظمة العنصرية والتي توجه اللوم لكل من لا يشاركها معتقداتها العنصرية صارخات بأن المزج العنصري -في الميادين التعليمية والاقتصادية والاجتماعية- سيكون فيه مقتل الولايات المتحدة وشعبها، فما الذي غيّر قناعاتها بهذا الشكل الجذري؟ أمور ثلاثة، أولها أن امرأة شابة كانت بين الجمهور أثناء

تنفرد بها؟" لقد قرأت منذ سنوات كتاباً يحمل عنوان "مقابلات مع أشخاص مرموقين" واستخدمت هذا الكتاب كقدوة أحتذيها في تشكيل حياتي. ومنذ ذلك الحين أصبحت صياداً للأشخاص المتميزين، حيث أبحث باستمرار عن النساء والرجال المتميزين في الولايات المتحدة لكي أتبين قناعاتهم وقيمهم والاستراتيجيات التي اتبعوها للتوصل لنجاحاتهم. ثم بدأت منذ عامين برنامجي "حديث القوة"* وهو مجلة شهرية مسموعة أقابل فيها هؤلاء العمالقة. ولابد من الإشارة إلى العديد من المميزات الرئيسية التي ترد في هذا الكتاب، هي في الواقع نتاج مقابلاتي مع بعض هؤلاء الأشخاص الذين يُعتبرون مثلاً أعلى، كُلٌ في ميدانه الخاص. وبالتزامي بإجراء هذه المقابلات، وكذلك بالتزامي بتقديم آخر ما لدي من آراء، وبتقديم لمحة موجزة شهرية عن كتاب يتصدر الكتب الأكثر مبيعاً في الولايات المتحدة عملت على تطوير خطة مستمرة، لا لمد الآخرين بسبل القوة فحسب بل لكي أعمل كذلك على تطوير نفسي باستمرار. وسيكون من دواعي سعادتي أن أساعدك في تقديم نماذج عن أشخاص ناجحين عن طريق برنامجي المذكور أعلاه، ولكن تذكر ألا تقتصر على ما أقدمه لك من آراء. فالأشخاص الذين تود أن تقتدي بهم يحيطون بك في كل يوم وكل ساعة.

"نحن ما نفكر فيه، فكل ما فينا ينبع من أفكارنا وبأفكارنا نصنع عالمنا"
"بوذا"

ولعقد من الزمن كنت ألقي محاضرات ضمن برنامج Living Health أتناول فيها تلك العلاقة المباشرة بين ارتفاع نسبة البروتين الحيواني في النظام الغذائي بالولايات المتحدة وبين النسبة الكبيرة من الإصابة بالمرضين القاتلين الرئيسيين في الولايات المتحدة وهما أمراض القلب والسرطان. وبذلك كنت أعارض أحد أنظمة القناعات التي شكلت إلى حد كبير مصائرنا البدنية خلال السنوات الخمس والثلاثين الماضية: وهي القناعات المتعلقة "بمجموعات الطعام الأربع" التي تنصح بتناول حصص كبيرة من اللحوم أو الدجاج أو الأسماك. غير أن العلماء قد توصلوا إلى قناعات لا يشوبها الشك حول وجود علاقة مباشرة بين تناول البروتينات الحيوانية والتعرض لخطر الإصابة بداء في القلب أو داء

---

* إن كنت تود الاطلاع على المزيد من المعلومات حول برنامجي حديث القوة POWER TALK يمكن لك الاتصال بالرقم ٨١٨٣-٤٤٥-٨٠٠-١.

السرطان. ولقد طلب ٣٠٠٠ طبيب أعضاء في لجنة "أطباء التطبيب المسئول" Physicians Committee for Responsible Medicine، من وزارة الزراعة الأمريكية أن تحذف اللحوم والأسماك والطيور والبيض ومنتجات الألبان من الحصص اليومية الموصى بها لوجبات الطعام في الولايات المتحدة. كما أن الحكومة الأمريكية تنظر في تبديل برنامج مجموعات الطعام الأربع وتحويلها إلى ست مجموعات بحيث تحتل اللحوم والدجاج والأسماك جزءاً يسيراً من أنظمة الطعام. وهذا التحول في القناعات أثار غضباً شديداً في العديد من الأوساط، وأعتقد أن هذا هو نفس النمط مما شهدناه عبر التاريخ وهو يسير على النحو التالي:

يقول الفيلسوف الألماني شوبنهور كل حقيقة تمر بثلاث مراحل.

أولاً، تكون موضع سخرية.

ثانياً، تتم معارضتها بعنف.

ثالثاً وفي النهاية يتم تقبلها على أنها واضحة لا تحتاج لدليل.

فهذه الآراء حول البروتين الحيواني كانت موضع سخرية، أما الآن فهي محل معارضة عنيفة. غير أنه سيتم تقبلها في النهاية -ولكن بعد أن يقع المزيد من الناس فريسة للمرض، أو حتى الوفاة بسبب القناعات التي يحملونها حول أهمية الحصول على مقادير مبالغ فيها من البروتين الحيواني لتغذية أجسامهم.

كما خضعنا في الولايات المتحدة لمجموعات من القناعات الزائفة فيما يتعلق بأعمالنا مما يقودنا إلى طريق منحدر من الإحباط الاقتصادي الذي قد يصل في رأي البعض إلى مستوى الكارثة المحتملة. إذ إن اقتصادنا يواجه تحديات في كل قطاع من قطاعاته تقريباً. لماذا؟ لقد وجدت أحد الأدلة على ذلك في مقال قرأته في شهر آذار/مارس من عام ١٩٩١ في مجلة فوربيس Forbes الأمريكية. إذ يتحدث هذا المقال عن سيارتين، هما سيارة ليزر كرايزلر بلايموث وسيارة الميتسوبيشي إكليبس، ويشير المقال إلى أن معدل مبيعات سيارة الكرايزلر (وهي سيارة أمريكية) لكل بائع من بائعيها بلغ ١٣ سيارة بينما كان معدل مبيعات ميتسوبيشي (وهي سيارة يابانية الصنع) هو ١٠٠ سيارة لكل من بائعيها! وقد تقول، وما الجديد في ذلك، فاليابانيون يسبقون الأمريكيين بشكل هائل في مضمار مبيعات السيارات. ولكن الشيء الفريد بالنسبة لهاتين السيارتين هو أنهما متماثلتان بالضبط، فقد تم صنعهما على أساس شراكة بين الشركتين الصانعتين. والاختلاف هو في الاسم فقط بين سيارتي ليزر

واكلبس وكذلك الشركة التي تبيع كلاً منهما. فكيف حدث ذلك؟ كما لابد أنك خمنت، فقد أظهرت الأبحاث التي جرت حول سبب هذه الفروق في المبيعات أن الناس يريدون شراء سيارات يابانية لأنهم يعتقدون أنها من نوعية أفضل. والمشكلة هنا هي أن هذه قناعة زائفة، فسيارة الشركة الأمريكية هي من نوعية مماثلة لأنهما سيارتان من نوع واحد بالضبط.

لماذا يعتقد المستهلكون ذلك؟ من الواضح أن السبب يعود لأن اليابانيين خلقوا لأنفسهم سمعة حول النوعية –مع توفير مرجعيات عديدة تسند هذه السمعة– بحيث إن الأمر وصل إلى درجة أننا لم نعد نسأل عن مدى صدق هذه القناعات. وقد يدهشك أن التزام اليابانيين بمسألة زيادة مستوى النوعية هو في الواقع نتيجة لما صُدّر من الولايات المتحدة في شخص الدكتور إدواردز دمينج. فقد أوفد هذا الخبير المعروف في مجال ضمان الجودة إلى اليابان في عام ١٩٥٠ من قِبل الجنرال *ماك آرثر* نظراً لأنه شعر بخيبة الأمل لأن القاعدة الصناعية اليابانية كانت قد دمرت بسبب الحرب بحيث إنه لم يكن يستطيع ضمان إجراء مكالمة هاتفية من هناك. وبناءً على طلب اتحاد العلماء والمهندسين اليابانيين بدأ ديمنج بتدريب اليابانيين على مبادئ ضمان الجودة. هل يتبادر إلى ذهنك على الفور حين تسمع ذلك أن الأمر يتعلق بمراقبة نوعية المنتج الفعلية؟ ولكن هذا أبعد ما يكون عن الحقيقة. إذ إن ديمنج علّم اليابانيين أربعة عشر مبدءاً، وقناعة أساسية تعتبر حتى هذا اليوم الأساس لكل القرارات التي تتخذها الشركات اليابانية الكبرى متعددة الجنسيات، وهي الشركات الرئيسية الناجحة في اليابان.

القناعة الأساسية تلك هي ببساطة التزامٌ مستمر ودائم برفع نوعية أعمالهم *في كل يوم من الأيام*، باعتباره العنصر الذي يضمن لهم السيطرة على أسواق العالم. وقد علمهم ديمنج أن النوعية لا تعني فقط تلبية مقاييس معينة، بل هي في الواقع عملية حية من التحسين المستمر الذي لا ينتهي. وقد وعد اليابانيين بأنهم، بتعايشهم مع هذه المبادئ، فإنهم سيغرقون الأسواق في غضون خمس سنوات في العالم كله بالمنتجات النوعية، وأنهم سيصبحون إحدى القوى الاقتصادية الطاغية في العالم في غضون عقد أو عقدين من الزمن.

كان الكثيرون يظنون أن إعلانات ديمنج هي جنون مجرد. غير أن اليابانيين صدّقوه، وهو يتمتع هناك الآن باحترام كبير باعتباره أبو "المعجزة اليابانية"، وفي كل عام منذ سنة ١٩٥٠ ظلت مكانة الشرف الأولى التي تحتلها شركة يابانية هي منحها جائزة ديمنج

القومية. وتمنح هذه الجوائز في حفلات تعرض على شاشات التليفزيون حيث تستخدم للاعتراف بأن هذه الشركة تمثل أعلى مستوى من رفع نوعية منتجاتها وخدماتها وإدارتها ودعمها للعمال في اليابان.

في عام ١٩٨٣ تعاقدت شركة فورد الأمريكية مع ديمنج لإلقاء سلسلة من المحاضرات حول الإدارة، وكان أحد الحضور في هذه المحاضرات دونالد بيترسون الذي أصبح فيما بعد رئيساً لشركة فورد ووضع مبادئ ديمنج موضع التنفيذ في جميع أجزاء الشركة. وقد قرر بيترسون: "إننا نحتاج هذا الرجل لقلب شركتنا رأساً على عقب". فقد كانت شركة فورد تخسر بلايين الدولارات سنوياً في ذلك الحين. وما أن جاء ديمنج حتى بدل القناعة الغربية التقليدية من "كيف يمكننا زيادة حجم إنتاجنا وتخفيض تكاليفنا؟" إلى "كيف يمكننا رفع نوعية ما نصنعه الآن وأن نفعل ذلك بحيث لا تكلفنا تلك النوعية الكثير على المدى الطويل؟" أعادت فورد ترتيب نقطة تركيزها الأساسية بحيث تجعل من النوعية الأولوية الأولى بالنسبة لها (وقد انعكس ذلك في إعلاناتها التي تقول: "النوعية هي مهمتنا رقم ١") وفي غضون ثلاث سنوات انتقلت شركة فورد من شركة تعاني من عجز مدمر إلى موقع صناعي مسيطر تحقق فيه *ربحاً يقدر بـ ٦ بلايين دولار!*

كيف تم ذلك؟ تبين لهم أن المفهوم السائد لدى الأمريكيين حول نوعية المنتجات اليابانية يمكن أن يكون مصدراً يتعلمون منه، وإن كان يولد لديهم الشعور بالإحباط. فقد تعاقدت فورد مثلاً مع شركة يابانية لكي تصنع لها نصف ما تحتاجه من تروس نقل السرعة في السيارة (Transmissions) لإحدى سيارات الشركة لكي تبقي حجم إنتاجها عالياً. وفي غضون ذلك تبين لهم أن العملاء الأمريكيين يطلبون الترس الياباني، بل إنهم كانوا مستعدين لتسجيل أسمائهم في قوائم الانتظار ولدفع مبالغ أكبر للحصول عليها! وقد أزعج هذا الكثيرين من المدراء التنفيذيين في شركة فورد، وكان رد فعلهم الأولي هو: "إنها مجرد قناعة زائفة لدى جمهورنا وقد اعتادوا على التصرف بهذا الشكل" ولكن تحت إشراف ديمنج تم اختبار التروس وتبين أن التروس التي تصنعها شركة فورد أكثر ضجيجاً، وأنها تنكسر بصورة أكثر تكراراً، وأنها أعيدت إلى الشركة أكثر من مثيلتها اليابانية التي لم تكن تعاني من أية مشكلة، كما لم تكن تحدث أي اهتزازات أو أصوات. وقد علّم ديمنج أعضاء فريق فورد بأن النوعية تكلف مبالغ أقل، وكان هذا عكس ما يعتقده معظم الناس: وهو أنك تستطيع التوصل إلى مستوى معين من النوعية تبدأ بعدها التكاليف في الارتفاع بصورة تصعب السيطرة عليها. وحين عمد الخبراء إلى تفكيك التروس المصنوعة من قبل

شركة فورد وقياس جميع أجزائها تبين لهم أنها جميعاً تتطابق مع المقاييس المنصوص عليها في كتالوج فورد، وهي نفسها المقاييس التي أرسلت لليابانيين. وحين قاسوا التروس اليابانية لم يتبين لهم وجود اختلافات يمكن قياسها فيما بين النمطين! وكان عليهم أن يحملوا التروس إلى المختبر لإجراء قياسات تحت المجهر لتحري وجود أي اختلافات.

لماذا تضع الشركة اليابانية منتجاتها في مستوى أعلى من النوعية التي ينص عليها العقد؟ كانت قناعتها *أن تكلفة النوعية أقل*، وأنهم إذا صنعوا منتجات من نوعية عالية فإنهم لن يرضوا العملاء فحسب، بل سيتمسك عملاؤهم بهم، أي إن هؤلاء العملاء يرضون أن ينتظروا ويدفعوا ثمناً أعلى. لقد كانوا يعملون من نفس المنطلق الذي رفعهم أساساً إلى أعلى قمة في السوق العالمي: التزام بتحسين مستمر لإنتاجهم وزيادة مستمرة في نوعية الحياة لعملائهم. **وهذه القناعة كانت مصدرة من أمريكا، وهي ما أعتقد أن على أمريكا استعادتها لكي تحوّل اتجاه مستقبلها الاقتصادي.**

إحدى القناعات السامة التي ربما تعمل على تدمير القوة الاقتصادية للولايات المتحدة هي ما يسميه ديمنج *الإدارة بواسطة الأرقام الظاهرة*، وهي القناعة التقليدية لدى الشركات الكبرى والتي تركز على تحقيق أرباح عن طريق خفض النفقات وزيادة العائدات. ومن الأمثلة الواضحة على ذلك ما فعله لين تاونسند حين استلم زمام الأمور في شركة كرايزلر أثناء فترة ركود في المبيعات في صناعة السيارات عامة. فقد حاول تاونسند زيادة العائدات مباشرة، والأهم من ذلك أنه خفض التكاليف. كيف؟ لقد طرد ثلثي عدد المهندسين العاملين في الشركة. وقد بدا أنه قام بالخطوة الصحيحة على المدى القصير، إذ تصاعدت الربحية وسرعان ما اعتبر تاونسند بطلاً. غير أن كرايزلر ما لبثت أن وقعت في ضائقة مالية في غضون سنوات قليلة. فماذا حدث؟ لم يكن هناك عامل واحد أدى إلى ذلك، غير أن القرارات التي اتخذها تاونسند ربما دمرت أسس النوعية التي يعتمد عليها نجاح الشركة. وتجدر الإشارة إلى أن الأشخاص الذين يسببون الأذى لشركاتنا هم أنفسهم الذين يمنحون المكافآت وذلك لأنهم يحققون نتائج على المدى القصير، إذ إننا نعالج أعراض المشكلة بينما نغذي أسبابها في بعض الأحيان. لذا علينا أن نكون حريصين لدى محاولتنا تفسير النتائج. وبالمقارنة فإن أهم العوامل في تحويل وضع شركة فورد موتور هو هيئة التصميم في الشركة التي ابتدعت سيارة جديدة أطلق عليها اسم تاوروس Taurus. ولقد أرست نوعية هذه السيارة دعائم مقاييس جديدة لشركة فورد، كما ابتاعها العملاء جماعات جماعات.

ماذا يمكننا أن نتعلم من ذلك كله؟ القناعات التي نحملها فيما يتعلق بممارسة الأعمال وفي الحياة تتحكم في كل قراراتنا، وبالتالي في مستقبلنا. وإحدى أهم القناعات الشاملة التي يمكنك، كما يمكنني تبنيها هي القناعة بأن علينا، لكي ننجح ونكون سعيدين. أن نحسّن باستمرار نوعية حياتنا وأن ننمو ونتوسع باستمرار.

وفي اليابان يتم فهم هذا المبدأ فهماً حسناً. وهنالك كلمة تستخدم في ميدان الأعمال في اليابان جاءت نتيجة لتأثير ديمنج، وهي تستعمل في جميع المناقشات حول علاقات الأعمال. وهذه الكلمة هي *كايزن Kaizen* وتعني حرفياً "التحسين المستمر"، وهي تستعمل في لغتهم باستمرار. إذ يتحدثون دائماً عن التحسين المستمر للعجز التجاري، والتحسين المستمر لخطوط الإنتاج والتحسين المستمر للعلاقات الشخصية. ونتيجة لذلك فهم يتطلعون دوماً للسبل التي تمكنهم من التحسين. وكلمة "كايزن" هذه مبنية على أساس التحسين التدريجي والتحسينات البسيطة. غير أن اليابانيين يدركون بأن التمحيص والتشذيب بخطوات متناهية الصغر التي يتم إجراؤها *يومياً* تخلق تعزيزات مركبة على مستوى لا يحلم به معظم الناس. ويردد اليابانيون قولاً هو "إن لم يظهر إنسان لثلاثة أيام فعلى أصدقائه أن يمعنوا النظر فيه بحثاً عن أي تغييرات جرت له" ومن المستغرب، وإن كان من غير المدهش ألا توجد كلمة مقابلة لكلمة Kaizen اليابانية في اللغة الإنجليزية.

كلما تعمقت رؤيتي لتأثير التحسين المستمر في ثقافة الأعمال في اليابان، أدركت أنه مبدأ تنظيمي كان له تأثيره الهائل على حياتي. والتزامي شخصياً بأن أتحسن باستمرار وأن أرفع من مقاييسي لنوعية الحياة هو ما جعلني سعيداً وناجحاً دائماً. أدركت أننا جميعاً نحتاج لكلمة تكون بمثابة مرساة لنا بحيث نركز على التحسين المستمر الذي لا ينقطع. وحين نبتدع كلمة فإننا نخلق معنى ونبتدع طريقة للتفكير. فالكلمات التي نستخدمها باستمرار تكوّن النسيج الذي يمثل الطريقة التي نفكر فيها، بل وتؤثر على القرارات التي نتخذها.

نتيجة لذلك الإدراك فقد ابتدعت ذاكرة اصطناعية أطلقت عليها باللغة الإنجليزية تعبير CANI (وحددت لها طريقة في اللفظ هي كون آي kuhn EYE) وهي اختصار لتعبير Constant And Never-ending Improvement (أي التحسين المستمر اللانهائي)، وإنني أعتقد أن مستوى النجاح الذي تحققه في الحياة يتناسب بصورة مباشرة مع مستوى التزامنا بمبدأ كون آي، أي التحسين المستمر اللانهائي. وهذا المبدأ لا يتعلق

بالعمل فقط، بل بكل سمة من سمات حياتنا. وكثيراً ما يتحدثون في اليابان عن التحكم في الجودة على مستوى الشركة. وأعتقد أن علينا أن نتحدث في الولايات المتحدة عن "كون آي"، في أعمالنا، في علاقاتنا الشخصية، في علاقاتنا الروحية، فيما يتعلق بصحتنا وأمورنا المالية، كيف يمكننا أن نحدث تحسيناً مستمراً لا نهائياً في كل هذه الميادين؟ كل هذا يجعل من الحياة مغامرة لا يمكن تصديقها نتطلع فيها دائماً إلى المستوى التالي.

وكون آي هي نظام صارم حقيقي، إذ لا يمكن ممارستها بين آونة وأخرى فقط، أي حين تود ذلك. بل يجب أن تكوّن التزاماً مستمراً يدعمه الفعل. وجوهر كون آي تحسين مستمر تدريجي، بل ومتناهي الصغر بحيث إنه ينحت لنا على *المدى الطويل* منحوتة فنية هائلة الحجم. وستدرك ما أعنيه بذلك إن كنت قد زرت منطقة جراند كانيون. فالجمال الذي يواجهك هناك والناتج عن ملايين السنين من التغيير التدريجي الناجم عن النحت المستمر لنهر كولورادو وروافده العديدة في الصخور لخلق إحدى العجائب الطبيعية السبعة في العالم هو جمال مرعب.

لا يشعر معظم الناس بالأمان قط لأنهم يخشون دائماً أنهم سيفقدون وظائفهم، أو المال الذي يملكونه، أو سيفقدون شريك حياتهم أو صحتهم وما إلى ذلك من الأمور. **والأمان الحقيقي الوحيد في الحياة ينبع من معرفتك أنك تستحدث تحسينات على نفسك بطريقة ما في كل يوم من الأيام،** أنك تزيد من قدراتك الذاتية، وأنك إنسان له قيمته بالنسبة لعمله، وأصدقائه وعائلته. **لن أعاني من القلق إزاء الحفاظ على نوعية حياتي، لأنني أعمل وأجتهد لتحسينها يوماً بعد يوم.** إذ إنني أجاهد باستمرار لكي أتعلم وأعزز من قدرتي على تمييز طريقتي في تعزيز قيم الحياة لدى الآخرين. وهذا يمنحني إحساساً بالثقة واليقين بأنني سأتعلم وأتوسع، وأنني سأتطور باستمرار.

وأسلوب كون آي لا يعني أنك لن تواجه تحديات. فأنت في الواقع لا تستطيع تحسين أمر ما إلا إذا أدركت أنه لا يسير في الاتجاه السليم تماماً، وأنه لم يصل إلى المستوى الذي يجب أن يصل إليه. والهدف من أسلوب "كون آي" هو اكتشاف المشكلات لدى حدوثها والتعامل معها قبل أن تكبر لتصبح أزمات. وأفضل وقت لقتل وحش ما في الواقع هو حين يكون هذا الوحش صغيراً.

وكجزء لا يتجزأ من التزامي الشخصي بمبادئ "كون آي" فإنني أوجه إلى نفسي في نهاية كل يوم هذه الأسئلة: ماذا تعلمت هذا اليوم؟ ماذا قدّمت أو حسّنت؟ بماذا

استمتعت؟ فإذا حسّنت باستمرار، وفي كل يوم من قدرتك على الاستمتاع بالحياة فإنك ستمارس حياتك على مستوى من الغنى لا يحلم به معظم الناس مجرد حلم.

التحسينات الصغيرة قابلة للتصديق ولذا فهي قابلة للتحقيق

يعتبر "بات رايلي" أنجح مدرب في تاريخ الفريق الوطني الأمريكي لكرة السلة (NBA). ويقول البعض إنه كان محظوظاً لأنه كان لديه كل ذلك العدد من اللاعبين الذين أبدوا مهارة لا تصدق. وعلى الرغم من صحة هذا الأمر، غير أن الكثيرين كانت لديهم الموارد اللازمة للنجاح غير أنهم لم يحققوا نجاحاً متسقاً مستمراً. أما نجاح بات رايلي فهو يعود إلى التزامه بمبادئ التحسين المستمر اللانهائي CANI. لقد قال في بداية موسم عام ١٩٨٦ إنه كان يواجه تحدياً كبيراً. فقد بذل لاعبوه كل ما في طاقتهم في ذلك الموسم الذي ظنوا أنه أفضل مواسمهم، غير أنهم خسروا أمام فريق بوسطن كيلتكس. وبحثاً عن خطة قابلة للتصديق كي يتمكن من حمل لاعبيه على الانتقال إلى المستوى التالي قرر اتباع طريقة التحسينات الصغيرة. وقد أقنع اللاعبين بأن رفع نوعية لعبتهم بمعدل لا يتجاوز ١٪ فوق أفضل ما عندهم سيؤدي إلى فارق كبير في ذلك الموسم. وكان هذا يبدو فارقاً ضئيلاً بصورة تثير الضحك، ولكنك حين تفكر في اثني عشر لاعباً يزيدون من مهاراتهم في حلبة اللعب في خمسة مواقع لكل منهم، فإن الجهد المشترك يخلق فريقاً تزيد فعاليته بمعدل ٦٠٪ عما كان عليه في السابق. وفارق كلي يقتصر على ١٠٪ ربما كان كافياً للفوز في بطولة أخرى. ولكن القيمة الحقيقية لهذه الفلسفة هي أن الجميع اعتقدوا بأن هذا الإنجاز ممكن. فقد أحس كل منهم إحساساً أكيداً بأنه قادر على تحسين كفاءته بمعدل ١٪ فوق أفضل ما عنده في الميادين الخمسة الرئيسية في حلبة المباراة، وهذا الإحساس باليقين في السعي لتحقيق أهدافهم حثهم على إطلاق قدر أكبر من قدراتهم. والنتيجة؟ زاد كل منهم كفاءته بما لا يقل عن ٥٪، بل وصلت الزيادة لدى البعض منهم إلى ٥٠٪. وكما قال بات رايلي كان موسم ١٩٨٧ أسهل موسم للفريق. إذاً فالتحسين المستمر اللانهائي ينجح إن التزمت به.

- تذكر أن مفتاح النجاح هو تنمية الشعور بالثقة –تلك القناعة التي تسمح لك بأن تتوسع كشخص وأن تقوم بالعمل اللازم لكي تجعل حياتك وحياة من يحيطون بك أكثر عظمة. قد تعتقد أن شيئاً ما صحيح الآن. غير أن عليك وعليّ أن نتذكر أننا ننمو بمرور السنين ونتعرض لتجارب جديدة. وقد نكتسب قناعات تمنحنا قوة أكبر ونتخلى عن أمور كنا نشعر أنها مؤكدة من قبل. عليك أن تدرك بأن قناعاتك قد تتغير بتجميع المزيد من المرجعيات

المساندة. المهم في الأمر هو فيما إذا كانت القناعات التي تحملها الآن تمنحك القوة أم تسلبك القوة. ابدأ منذ هذا اليوم باكتساب عادة التركيز على النتائج الناجمة عن قناعاتك. فهل هي تعزز من قواعدك بحثك على التحرك في اتجاه الفعل لتحقيق ما ترغب فيه، أم هي تكبح جماحك وتجرك إلى الخلف؟

"كما يفكر المرء في أعماق قلبه، هكذا يكون"
"قول مأثور"

لقد اكتشفنا الكثير عن القناعات، غير أننا لكي نتحكم في حياتنا علينا أن نعرف ما هي القناعات التي نستخدمها لكي تقودنا وتوجه خطانا.

لذا عليك أن تتوقف الآن عن كل عمل تقوم به وتستخدم الدقائق العشر التالية لكي تقوم بلعبة مسلية. ابدأ بالتفكير في كل القناعات التي تملكها، سواءً أكانت تلك التي تمنحك القوة أم تلك التي تسلبك القوة، القناعات الصغيرة التي لا يبدو أن لها أهميتها على الإطلاق، والقناعات الشاملة التي تُحدث تأثيراً كبيراً. تأكد من إيراد كل من:

- إذا–فإنني وهي قناعات مثل: "إذا بذلت كل ما في وسعي فإنني سأنجح"، أو "إذا أظهرت كل عواطفي إزاء هذا الشخص فإنه سيهجرني".
- القناعات الشاملة مثل القناعات حول الناس –"الناس طيبون أساساً" أو "الناس يسببون الألم"– أو قناعات حول نفسك وحول الفرص والزمن وعن القلة والوفرة.

اكتب أكبر قدر من القناعات التي تتصورها خلال الدقائق العشر التالية. أرجو أن تكافئ نفسك بالقيام بهذه المهمة في هذه اللحظة بالذات. وبعد أن تنتهي من ذلك سأبين لك كيف يمكنك تعزيز القناعات التي تمنحك القوة والتخلص من تلك التي تسلبك القوة. قم بهذه المهمة الآن، في هذه اللحظة بالذات.

القناعات التي تمنحك القوة

القناعات التي تسلبك القوة

هل أخذت الوقت الكافي للتأكد من كتابة القائمتين، القناعات التي تمنحك القـوة وتلـك التي تسلبك القوة؟ إن لم تفعل فعد ثانية واكتبهما الآن.

ماذا تعلمت مـن ذلـك؟ خـذ لحظـة الآن لمراجعـة قناعـاتك. قـرر أي ثـلاث قناعـات في قائمتك تمنحك أكثر قوة، وضع دائرة حولهـا. كيـف تمنحـك القـوة؟ كيـف لهـا أن تعـزز حياتك؟ فكر في التأثيرات الإيجابية لهذه القناعات عليك. منذ سنوات سَجلتُ قائمة مماثلة وتبين لي أنها لا تقدر بثمن إذ تبين لي أن لدي قناعة لا أستخدمها بما فيـه الكفايـة. وهـذه القناعة هي: "هنالك دائماً طريقة لتحويل الأمور إن كنت ملتزماً". وحـين قـرأت قـائمتي فكرت بيني وبين نفسي: "هذه قناعة عليّ أن أعززها وأحولها إلى اعتقاد جازم" إنني سعيد جداً أنني فعلت ذلك لأن ذلك الاعتقاد أنقذني بعد عام واحد من فترة مـن أحلـك لحظـات حياتي، لحظة شعرت فيها بأن كل مـا حـولي يغـرق. وهـذا الاعتقـاد لم يرفـع مـن روحـي المعنوية فقط بل ساعدني كذلك على معالجة أحد أصعب التحديـات الـتي واجهتـها حتـى ذلك الحين في مجال العمل والمجال الشخصي. وهذه القناعة بالذات، وهذا الشعور بـاليقين مكنني من العثور على السبل اللازمـة لتحويـل الأمـور رأسـاً علـى عقـب، إذ حولـت أكـبر التحديات التي تواجهني إلى أكبر الفرص، وهذا ما تستطيع أن تفعله! راجـع هـذه القائمـة وعزز قوتك العاطفية وإحساسك باليقين الجازم بأن هذه القناعات صحيحة وواقعيـة بحيـث يمكنها أن توجه أنماط سلوكك في المستقبل. ولنلق الآن نظرة على القناعات الـتي تحـد مـن قدراتك. حين تراجعها، هل تتبين لك كل النتائج التي تنجم عن هذه القناعات؟ ضع دائرة حول القناعتين اللتين تسلبانك القوة أكثر من غيرهما. قرر منذ هذه اللحظة أنك لن تدفـع بعد الثمن الذي تكلفك هاتان القناعتان دفعه. تذكر أنـك بمجـرد أن ترتـاب في قناعـات ما وتبدأ في التساؤل حول ماهيتهما حتى تبدأ في هزّ الأرجل المرجعية التي تستند عليها بحيث لا تعود تؤثر عليك. ادفع أرجل اليقين من تحت هذه القناعات التي تسلبك القوة بأن تسأل نفسك بعض الأسئلة التالية:

١. كيف يمكن أن تكون هذه القناعة مضحكة أو سخيفة؟
٢. هل كان الشخص الذي تعلمت منه هذه القناعة يستحق أن أقتدي به في هذا المجال؟
٣. ما هي التكلفة النهائية التي سأدفعها عاطفياً إن لم أتخلص من هذه القناعة؟
٤. ما هي التكلفة النهائية التي سـأدفعها مـن ناحيـة علاقـاتي إن لم أتخلـص مـن هـذه القناعة؟

٥. ما هي التكلفة النهائية التي سأدفعها جسمانياً إن لم أتخلص من هذه القناعة؟

٦. ما هي التكلفة النهائية التي سأدفعها مالياً إن لم أتخلص من هذه القناعة؟

٧. ما هي التكلفة النهائية التي ستدفعها عائلتي وأولئك الذين أحبهم إن لم أتخلص من هذه القناعة؟

إذا أخذت الوقت اللازم للإجابة على هذه الأسئلة فقد تجد أن قناعاتك قد أخذت تضعف إلى حد كبير نتيجة للتمحيص الناتج عن هذه الأسئلة. عليك الآن أن تربط ربطاً كاملاً بين هذه القناعات وبين التكاليف التي دفعتها والتي ستدفعها في المستقبل إن لم تغير هذه القناعات. اقرن ذلك بالألم الشديد بحيث تخلص نفسك نهائياً منها إلى الأبد، وقرر في النهاية أن تفعل ذلك.

وفي الختام علينا أن نقول بأننا لا نستطيع التخلص من نمط ما دون أن نستبدله بنمط جديد. لذا عليك أن تكتب في هذه اللحظة بدائل لهاتين القناعتين اللتين حذفتهما. ما هو نقيضهما؟ فمثلاً إن كانت لديك قناعة بأنك "لن تنجحي قط لأنك امرأة" فالبديل قد يكون: "نظراً لأنني امرأة فإن لديّ مصادر لا يستطيع رجل أن يحلم بها قط!" ما هي بعض المرجعيات التي يجب أن تساند هذه الفكرة بحيث تأخذ بالشعور باليقين الجازم بها؟ حين تعزز هذه القناعة فستبدأ في توجيه سلوكك بطريقة جديدة تمنحك قوة أكبر.

إن لم تكن تحصل على النتائج التي تريدها في حياتك فإنني أقترح أن تتساءل "ماذا يجب علي أن أعتقد لكي أنجح في هذا المجال؟" أو "من هو الذي يحقق نجاحاً بالفعل في هذا المجال، وما هي القناعات المختلفة عن قناعاتي التي يحملها حول ما هو ممكن التحقيق؟" أو "ما هي الأمور التي تستدعي الضرورة أن أؤمن بها لكي أنجح؟" قد تكتشف القناعة الأساسية التي ظلت تراوغك حتى الآن. فإذا كنت واقعاً تحت تأثير الألم، أو كنت تشعر بالتحدي أو الإحباط أو الغضب فقد تود أن تسأل نفسك: "ماذا تراني أعتقد حتى ينتابني هذا الشعور؟" ومعجزة هذه العملية البسيطة هي أنها ستكشف عن القناعات التي لم تكن تعي أنك تحملها. فإذا كنت تشعر بالاكتئاب مثلاً وتتساءل بينك وبين نفسك "ماذا تراني أعتقد حتى ينتابني هذا الشعور بالاكتئاب؟" فقد تكتشف أشياء تتعلق بالمستقبل مثل "لن تستقيم الأمور قط" أو "لا يوجد أي أمل". وحين تتفوه بمثل هذه القناعات فقد تفكر: "لست أصدق ذلك! ينتابني شعور سيئ الآن، ولكنني أعرف بأن الأمور لن تظل سيئة إلى

الأبد. هذا الأمر سيمضي أيضاً" أو قد تقرر بأن قناعاتك بأن مواجهة المشاكل ستظل مستديمة هي أمر مدمّر وأنها قناعة لا تريد أن تفكر فيها قط.

لاحظ وأنت تمحص هذه القناعات التي تقيدك كيف تتغير مشاعرك. عليك أن تدرك وتصدق وتثق بأنك إن غيرت معنى أي حدث في ذهنك فإنك ستغير على الفور ماهية شعورك وطريقة تصرفك، مما يغير من أفعالك وبذا يغير مصيرك. إن تغيير معنى شيء ما سيغير القرارات التي تتخذها. تذكر أن **أي شيء في الحياة لا معنى له إلا المعنى الذي تعطيه له.** لذا تأكد من اختيارك الواعي للمعاني التي تتسق مع المصير الذي اخترته لنفسك.

للقناعات قدرة مرعبة على الإبداع أو التدمير. وإنني أعتقد أنك اخترت هذا الكتاب لأنك قررت ألا تتقبل أقل من أفضل ما أنت قادر على إنجازه. هل تريد حقاً أن تتحكم في قوتك بحيث تحقق الحلم الذي تطمح في تحقيقه لا أن تحطم أحلامك؟ ثم تعلم أن تختار القناعات التي تعزز قوتك. ابتدع عقائد جازمة تقودك باتجاه المصير الذي يستدعي أرفع ما في داخلك. إن عائلتك وعملك ومجتمعك وبلدك لا يستحق أقل من ذلك.

القيادة وقوة القناعات

القادة هم الأفراد الذين يعيشون بموجب قناعات تمنحهم القوة ويعلّمون الآخرين كيف يستخلصون كل إمكانياتهم، بالتحول عن القناعات التي تحد من هذه الإمكانيات. وأحد القادة الذين تركوا تأثيراً دائماً فيّ هي معلمة اسمها مارفا كولينز والتي تم إنتاج فيلم سينمائي عن تجربتها، كما ظهرت في البرنامج التليفزيوني المشهور "ستون دقيقة". فقبل ثلاثين سنة استخدمت مارفا قوتها الشخصية وقررت أن تترك بصمتها على المستقبل بأن تحدث تغييراً لا يستهان به في حياة الأطفال. أما التحدي الذي واجهها فقد جاء مع أول وظيفة تعليمية عينت فيها في منطقة تعتبرها منطقة معزولة تسكنها أقليات اجتماعية مقهورة في مدينة شيكاغو الأمريكية. كان تلامذتها من تلامذة الصف الثاني الابتدائي الذين كانوا قد قرروا بأنهم *لا يريدون* أن يتعلموا أي شيء. غير أن رسالة مارفا كانت هي أن تؤثر في هؤلاء الأطفال. لم تكن لديها مجرد قناعة بأنها تستطيع أن تؤثر عليهم، بل كانت لديها قناعة راسخة وقوة مندفعة بأنها ستؤثر عليهم تأثيراً يرافقهم طيلة حياتهم. ولم تكن هنالك حدود أمام ما كانت مستعدة للقيام به. كان أطفالها ممن يصنفون على أنهم يعانون من

صعوبات اضطراب القدرة على القراءة، بالإضافة لاضطرابات متنوعة أخرى في التعلم والسلوك، غير أنها قررت أن المشكلة لا تكمن في هؤلاء الأطفال، بل في الطريقة التي تتبع في تعليمهم. إذ إن هؤلاء الأطفال لم يكونوا يواجهون قدراً كافياً من التحدي. ونتيجة لذلك فإنهم لم يكونوا يملكون قناعات تخلق لديهم الثقة في أنفسهم. لم تكن لديهم أي مرجعيات تم من خلالها دفعهم للقيام بأفعال فريدة بحيث تتبين من خلالها شخصياتهم والقدرات الكامنة لديهم. فبنو البشر يتجاوبون مع التحدي، وقد آمنت مارفا بأن هؤلاء الأطفال بحاجة للتحدي أكثر من أي شيء آخر.

ولذلك ألقت جانباً كل الكتب المقررة لمثل من هم في مثل هذا العمر وأخذت تدرسهم شكسبير وسوفوكليس وتولستوي. وقد احتج جميع المعلمين الآخرين قائلين: "إن هذا لا يمكنه أن يحدث ولا توجد طريقة تمكّن الأطفال من فهم هذه الكتب". بل إن بعضهم، كما قد تتوقع، أخذوا يهاجمون مارفا بكل عنف قائلين بأنها ستدمر حياة هؤلاء الأطفال. ولكن تلامذة مارفا لم يفهموا المادة المقدمة لهم فقط، بل أظهروا نجاحاً باهراً فيها. لماذا؟ لأنها كانت مقتنعة بكل حماس بأن لكل طفل روحه الفريدة، كما آمنت بقدرة كل طفل على تعلم أي شيء يتلقاه. وقد تواصلت مع الأطفال بكل كفاءة وحب بحيث إنها حملتهم فعلياً على الإيمان بأنفسهم، وكان هذا يحدث للبعض منهم لأول مرة في حياتهم التي ما تزال في بدايتها. كما كانت النتائج التي حققتها باستمرار على مدى عقود نتائج استثنائية.

التقيتُ بمارفا وأجريتُ مقابلة معها لأول مرة في المدرسة الابتدائية الخاصة التي أسستها في مدينة شيكاغو وهي مدرسة "ويست سايد" Westside Preparatory School. ولقد قررت إجراء مقابلات بعد ذلك مع بعض تلامذتها. وكان أول من قابلته طفل في الرابعة من عمره له ابتسامة آسرة. وبعد أن صافحته قدمت له نفسي قائلاً:

"مرحباً! أنا طوني روبنز"

فأجاب: "أهلاً سيد روبنز. اسمي تالمادج جريفين. عمري أربع سنوات ماذا تحب أن تعرف؟"

"حسناً، أخبرني يا تالمادج عما تدرسونه حالياً"

"إنني أدرس أشياء كثيرة سيد روبنز"

"حسناً، ما هي الكتب التي قرأتها مؤخراً؟"

"لقد أنهيت لتوي 'رجال وفئران' لجون شتاينبك"

من الطبيعي أن هذا أدهشني. سألته عما يتحدث هذا الكتاب وأنا أظن بأنه سيقول إنه يتحدث عن شخصين هما جورج وليني.

قال: "حسناً، البطل الرئيسي في الرواية هو ..."

حينذاك أخذت أؤمن بما أسمع! ثم سألته ماذا تعلّم من الكتاب.

"لم أتعلم من الكتاب فقط يا سيد روبنز، بل إنه *نفذ إلى روحي*"

بدأت أضحك وسألته: "ماذا تعني كلمة 'ينفذ'؟"

قال: "أن ينتشر ويتخلل". وما لبث أن أعطاني تعريفاً أشمل مما قد أعطيه لكم.

"ما الذي مس مشاعرك أكثر من أي شيء آخر يا تالمادج؟"

"لاحظت في القصة سيد روبنز أن الأطفال لا يحكمون على أي شخص على الإطلاق بناءً على لون جلده. البالغون فقط يفعلون ذلك. وما تعلمته من ذلك هو أنني، وإن كنت سأصبح بالغاً في يوم من الأيام، فإنني لن أنسى الدروس التي تعلمتها كطفل".

كادت الدموع تتدفق من عيني لأنني أيقنت أن مارفا كولينز كانت تزود هذا الفتى والكثيرين من أمثاله بالقناعات القوية التي ستظل تكوّن قراراته طيلة حياته، وليس الآن فقط. إن مارفا تعزز نوعية حياة تلامذتها باستخدام مبادئ التنظيم الثلاثة التي تحدثت عنها في بداية هذا الكتاب: إنها تجعلهم يرتفعون بمقاييسهم إلى مستويات أعلى، وهي تساعدهم على تبني قناعات جديدة تمنحهم القوة بحيث يتمكنون من تجاوز العقبات التي كانت تقف في وجههم من قبل، وهي تعزز كل ذلك بالمهارات والاستراتيجيات الضرورية لتحقيق النجاح طيلة حياتهم. والنتائج؟ لا يصبح تلامذتها واثقين من أنفسهم فحسب بل يتمتعون بكفاءة مذهلة. والنتائج الفورية فيما يتعلق بتحصيلهم الدراسي المتميز هي نتائج باهرة، والآثار الناجمة عن ذلك في حياتهم اليومية عميقة جداً.

سألت تالمادج في النهاية: "ما هو أهم شيء تعلمتموه من السيدة كولينز؟"

"أهم ما علمتني إياه السيدة كولينز هو أن المجتمع قد يتنبأ، إلا أنني أنا نفسي سأقرر مصيري!"

ربما كنا نحتاج جميعاً لتذكر الدروس التي تعلمناها كأطفال. وبالقناعات التي عبر عنها تالمادج بتلك الطريقة الجميلة فإنني أضمن أنه وكل الأطفال الآخرين في صفه سيحظون

بفرصة كبرى لتفسير حياتهم باستمرار بالطريقة التي تمكنهم من تحقيق المستقبل الذي يتوقون لتحقيقه، وليس ذلك المستقبل الذي يخشاه معظم الناس.

لنراجع ما تعلمناه حتى الآن. من الواضح لنا أن هنالك قوة تكمن في داخلنا وتحتاج لأن نوقظها. وتبدأ هذه القوة بالقدرة على اتخاذ قرارات واعية من شأنها أن تشكل مصائرنا. غير أن هنالك قناعة رئيسية واحدة علينا أن نستكشفها ونقررها، وهذه القناعة موجودة في الجواب على السؤال التالي...

٥

هل يمكن للتغيير أن يحدث على الفور؟

"انظر، سأكشف لك سرا، لن ننام جميعاً، بل سنتغير،
في غضون لحظة واحدة، بلمح البصر"
"الكورينثيون"

لقد كنت طوال ما أذكره من حياتي أحلم دائماً بأن تكون لدي القدرة على مساعدة الناس في أي ناحية من نواحي حياتهم. ولقد أدركت، وبصورة غريزية منذ سن مبكرة أنني، لكي أتمكن من مساعدة الناس على التغيّر، فعليّ أن أكون قادراً على التغيّر أنا نفسي. بل إنني منذ مرحلة المدرسة المتوسطة أخذت أتابع الكتب والأشرطة التي اعتقدت بأن بإمكانها أن تعلمني الأسس التي يمكن الاستناد إليها لتحويل سلوك البشر وعواطفهم.

لقد كنت أريد بالطبع تحسين سمات معينة من سمات حياتي نفسها، أن أحفز نفسي، وأن أتابع ما يدفعني للقيام بالفعل، وأن أتعلم كيف أستمتع بالحياة، وأتعلم كيف أتواصل مع الناس وأرتبط بهم. لست أعرف بالتأكيد ما الذي كان يدفعني، إلا أنني أخذت أربط بصورة ما بين المتعة بالتعلم والمشاركة فيما يمكنه أن يرفع من نوعية حياة الناس، ويدفعهم للثناء على جهودي، بل ربما لمحبتي. ونتيجة لذلك، وما أن وصلت إلى مرحلة الدراسة الثانوية حتى أصبحت أعرف "بحلال المشاكل". فإن كانت لديك مشكلة، فأنا الشخص الذي يمكنك اللجوء إليه، وقد كان هذا يثير فيّ مشاعر الفخر والاعتزاز.

كلما تعلمت أكثر ازددت إدماناً على التعلم أكثر فأكثر حتى أن معرفة كيفية التأثير على عواطف الناس وسلوكهم أصبح نوعاً من الهوس بالنسبة لي. وقد اتبعت دورة أتعلم فيها القراءة السريعة. ونمت لدي شهية نهمة للقراءة. قرأت ما يربو على ٧٠٠ كتاب في غضون سنوات عدة، كلها تقريباً تعالج موضوع تطوير الإنسان وعلم النفس والتأثير والتطور الفيزيولوجي. كنت أريد أن *أعرف أي شيء وكل شيء* يتوفر لي حول كيفية تعزيز نوعية حياتنا، وحاولت أن أطبق هذا على نفسي وأشارك الآخرين فيه. غير أنني لم أتوقف عند

الكتب، بل أصبحت من المتعصبين للأشرطة التي تحفز مشاهديها، وأخذت أوفر نقودي لأحضر مختلف أنماط الحلقات الدراسية التي تعالج موضوع تطوير الشخصية. ولم يمض وقت طويل، كما قد يخيل إليك، إلا وأصبحتُ أشعر بأنني أسمع نفس الرسالة يعاد ترديدها مرة بعد مرة. وبدا لي أنه لم يعد هنالك شيء جديد، بل أصبحتُ أحس ببعض الإجهاد.

غير أنني بعد بلوغي الحادية والعشرين من العمر تعرفت مباشرة على أساليب فنية يمكنها أن تحدث تأثيرات في حياة البشر بسرعة البرق: وهي أساليب فنية بسيطة مثل علاج جيشتالت، وأدوات التأثير مثل التنويم المغناطيسي بأسلوب إريكسون والبرمجة العصبية-اللغوية.. وحين تبين لي أن هذه الأساليب يمكنها أن تساعد الناس في غضون دقائق على استحداث تغييرات كانت تستغرق أشهراً أو سنوات أو عقوداً لتحقيقها أصبحت مبشراً متحمساً لهذه الأساليب. وقد قررت تسخير كل إمكانياتي لإتقان هذه الأساليب. ولم أكن أتوقف عند ذلك بل كنت أطبق كل ما أتعلمه على الفور.

لن أنسى الأسبوع الأول من تدريبي ضمن برنامج البرمجة العصبية-اللغوية. تعلمنا مسائل مثل التخلص من الخوف المرضي الذي كنا نعاني منه طيلة حياتنا، وذلك في غضون فترة لا تتجاوز ساعة من الزمن، وهو ما يستغرق علاجه عن طريق العديد من أشكال العلاج التقليدي ما يصل إلى خمس سنوات أو يزيد. وفي اليوم الخامس للدورة طلبت من الأطباء النفسيين والأخصائيين النفسيين العثور على البعض ممن يعانون من هذا الخوف المرضي والقيام بمحاولة لعلاجهم وتحقيق الشفاء لهم. ولكنهم وجهوا إليّ جميعاً نظرات حادة وكأنهم يعتبرونني معتوهاً، ومن ثم أوضحوا لي بأنني إنسان غير متعلم وأن عليّ أن أنتظر حتى انتهاء فترة الدراسة التي تمتد ستة أشهر إلى أن ينتهي البرنامج ونحصل على الشهادات، وبعد ذلك نجري اختباراً تجريبياً. فإذا نجح يمكننا عند ذلك أن نكون مستعدين لاستخدام تلك المادة التي ندرسها.

غير أنني لم أكن راغباً في الانتظار. لذا شرعت في العمل من خلال برامج إذاعية وتليفزيونية كانت تذاع وتُعرض في جميع أنحاء كندا أولاً ثم في الولايات المتحدة أيضاً. وكنت أتحدث للناس في هذه البرامج حول هذه الأساليب التي تستهدف إحداث التغيير، موضحاً بأننا إذا أردنا أن نغير حياتنا، سواء فيما يتعلق بعادة تسلبنا القوة أو خوف مرضي كان يسيطر علينا منذ سنوات، فإن من الممكن تغيير ذلك السلوك أو النمط العاطفي في غضون دقائق حتى ولو كنت قد حاولت إحداث هذا التغيير لسنوات قبل ذلك.

هل كان هذا مفهوماً جذرياً؟ أجل. غير أنني كنت أجادل بكل اندفاع بأن كل التغييرات تُخلق في لحظة واحدة. المشكلة هي أن معظمنا ينتظر إلى أن يحدث شيء ما لكي *تقرر* بأن نجري بعض التحول. غير أنني كنت أجادل بأننا إذا فهمنا الطريقة التي يعمل بها الدماغ فإننا نستطيع وقف العملية التي لا تنتهي وهي *تحليل* أسباب حدوث شيء ما لنا، ومادمنا نستطيع تغيير ما نربطه بالألم أو المتعة، فإننا نستطيع تبديل الطريقة التي نكيّف بها جهازنا العصبي؛ وبذلك نستطيع السيطرة على حياتنا *على الفور*. وكما يمكنك أن تتصور فإنني كولد صغير لا يحمل شهادة الدكتوراه والذي يقدم هذا الادعاء القابل للأخذ والرد من خلال المذياع لم أكن قادراً على مواجهة أولئك المتخصصين في ميدان الصحة العقلية. ولقد هاجمني عدد من الأطباء النفسيين والأخصائيين النفسيين، وجاءت بعض هذه التهجمات على الهواء مباشرة.

بهذه الطريقة تعلمت مهنة تغيير الناس على أساس مبدئين: *التكنولوجيا والتحدي*. كنت أعلم أن لدي تكنولوجيا متميزة وطريقة متميزة لإحداث التغيير عن طريق إدراك ماهية السلوك الإنساني، وهو ما لم يتدرب معظم الأطباء النفسيين التقليديين عليه. وكنت مقتنعاً بأنني إذا تحديت نفسي وكذلك الأشخاص الذين أعمل معهم بالقدر الكافي فإنني أستطيع أن أتوصل لطريقة تمكنني من تحويل الأمور بالاتجاه المعاكس.

وصفني أحد الأطباء النفسيين بأنني مشعوذ وكاذب واتهمني بأنني أقدم ادعاءات زائفة. ولكنني تحديت هذا الطبيب بأن يعلق تشاؤمه وأن يعطيني فرصة للعمل مع إحدى مريضاته ممن لم يستطع أن يغير سلوكها، على الرغم من محاولته علاجها منذ سنوات. كانت خطوة جريئة لم يوافق عليها في البداية. ولكنني بعد اللجوء إلى ضغط من نمط معين (وهو أسلوب سأتحدث عنه في الفصل التالي) استطعت إقناع الطبيب النفسي بأن يدع المريضة تأتي بمفردها لإحدى الحلقات الدراسية التي كنت أنظمها وأن تسمح لي أمام الحضور بأن أمارس أسلوبي معها. ولقد استطعت القضاء على الخوف المرضي لهذه المرأة من الثعابين في غضون خمس عشرة دقيقة، على الرغم من أنها كانت تتلقى علاجاً لذلك منذ سبع سنوات من قِبل طبيب نفسي كان قد هاجمني. أقلّ ما يقال عنه أنه ذهل. ولكن الأهم من ذلك، هل تتصور المعاني التي حصلت عليها لنفسي والشعور باليقين الذي حققته حول ما يمكنني تحقيقه؟ اعترتني حالة من الاندفاع الوحشي، وأخذت أجوب البلاد لأعرض على الناس كيف يمكن للتحول أن يحدث بهذه السرعة. وتبين لي أن الناس يُبدون تشككهم في البداية مهما كان

المكان الذي أتجه إليه. ولكنني حين أحقق نتائج ملموسة أمام أعينهم فإنني أصبح قادراً ليس على لفت أنظارهم واهتماماتهم فحسب، بل كذلك إثارة رغبتهم في تطبيق ما أتحدث عنه لكي يحدثوا تغييرات ملموسة في حياتهم هم أنفسهم.

لماذا يظن معظم الناس أن التغيير يتطلب كل ذلك الوقت؟ أحد الأسباب الواضحة هو أن الناس حاولوا مرة بعد مرة إحداث تغييرات عن طريق قوة الإرادة، ولكنهم أخفقوا، والافتراض الذي يتوصلون إليه نتيجة لذلك هو أن التغييرات الهامة لابد أن تستغرق وقتاً طويلاً، وأن من الصعب إجراءها. والواقع أنها صعبة لأن معظمنا لا يعرف كيف يمكنه أن يتغير! ليس لدينا استراتيجية فعالة، فقوة الإرادة وحدها ليست كافية إذا كنت تريد إحداث تغيير دائم على وجه التحديد.

السبب الآخر الذي يحول دون تغيرنا بسرعة هو مجموعة القناعات التي تمنعنا من استخدام قدراتنا الشخصية الكامنة. فنحن نربط فكرة التغيير الفوري بارتباطات سلبية. فالتغيير الفوري بالنسبة لمعظم الناس يعني بأنه لم تكن هنالك مشكلة في الواقع على الإطلاق. فإذا كنت قادراً على التغيير بهذه السهولة، فلماذا لم تتغير قبل أسبوع، أو شهر أو سنة وتتوقف عن الشكوى؟

بأي سرعة يمكن للشخص مثلاً أن يتجاوز الألم الناجم عن فقدان شخص عزيز ويبدأ يشعر شعوراً مختلفاً؟ يمكن لذلك أن يحدث في اليوم التالي من الناحية البدنية، ولكن هذا لا يحدث. لماذا؟ لأن لدينا مجموعة من القناعات بأن علينا أن *نحزن* لفترة من الوقت. فكم هو طول فترة الحزن هذه؟ يعتمد ذلك على ما تكيفت حياتك عليه. فكّر في هذه الفرضية. إن لم تكن حزيناً في اليوم التالي الذي تفقد فيه عزيزاً، ألن تشعر بقدر كبير من الألم في حياتك؟ أولاً سيظن الناس بأنك لا تكترث بمن فقدت، وطبقاً لمجموعة القناعات التي تربينا عليها فإنك أنت نفسك تبدأ تعتقد بأنك لا تكترث به، ففكرة التغلب على الموت بهذه السهولة هي فكرة مؤلمة جداً. ولذا فإننا نختار ألم الحزن عوضاً عن تبديل عواطفنا، إلى أن نحس بأننا لبّينا متطلبات ما تربينا عليه من قواعد ومقاييس لقدر الحزن المناسب في هذه الحالة.

هنالك مجتمعات *يحتفل* فيها الناس في الواقع بموت فرد فيها. لماذا؟ لأنهم يعتقدون بأن الله سبحانه وتعالى يعرف الوقت المناسب لكل منا لكي يغادر هذه الأرض، وأن الموت هو عبارة عن خروج لنا من عالم الحياة إلى العالم الآخر. كما أنهم يعتقدون بأنك إن حزنت لموت أحدهم فإنك إنما تظهر عدم قدرتك على إدراك معنى الحياة، كما تظهر أنك شخص

أناني. فمادام هذا الشخص قد ذهب إلى مكان أفضل فإنك إنما تشعر بالأسى على نفسك. إنهم يربطون الغبطة بالموت، والألم بالحزن، ولذا فإن الحزن ليس جزءاً من ثقافتهم الموروثة. لست أقول بأن الحزن شيء سيئ أو خاطئ، بل ما أريد قوله هو أن علينا أن ندرك بأنه يعتمد على قناعتنا بأنه يحتاج لوقت طويل إلى أن نستطيع التعافي منه.

أثناء تجوالي في طول الولايات المتحدة وعرضها ظللت أشجع الناس على استحداث تغييرات تستمر طيلة حياتهم، وذلك في غضون فترة ثلاثين دقيقة أو أقل من ذلك. ولاشك بأنني أثرت الكثير من الجدل، غير أنني كنت كلما حققت نجاحاً أكثر ازددت يقيناً واندفاعاً كذلك. بل إنني وصلت في الواقع في بعض الأحيان إلى درجة المواجهة العنيفة، بل والغرور. ثم بدأت أجري جلسات علاج شخصي أساعد خلالها الأشخاص على تحويل قناعاتهم، ثم أخذت أعقد حلقات دراسية. وفي غضون سنوات قليلة كنت أسافر غادياً عائداً ثلاثة أسابيع من كل أربعة، وأندفع أكثر فأكثر وأنا أجتهد لمضاعفة قدراتي على إحداث تغيير إيجابي لدى أكبر عدد ممكن من الناس في أقصر فترة ممكنة من الزمن. وقد وصلت النتائج التي حققتها إلى درجة يمكن اعتبارها أسطورية. وفي النهاية توقف الأطباء والأخصائيون النفسيون عن مهاجمتي وأخذوا يُبدون اهتماماً بتعلم أساليبي لكي يستخدموها مع مرضاهم. وفي نفس الوقت أخذت مواقفي تتعدل حيث أصبحت أكثر توازناً. غير أنني لم أفقد *اندفاعي* ورغبتي الشديدة في مساعدة أكبر عدد يمكنني مساعدته من الناس.

وفي أحد الأيام منذ أربع سنوات ونصف السنة، وبعد وقت قصير من صدور كتابي "قدرات غير محدودة" كنت أوقع نسخاً لمن يريدون الحصول على توقيعي عليه بعد إحدى حلقاتي الدراسية عن إدارة الأعمال في مدينة سان فرانسيسكو الأمريكية. كنت طيلة الوقت أتمعن في النتائج الباهرة التي لا تصدق والتي حققتها نتيجة لتمسكي بما التزمت به منذ أن كنت في مرحلة الدراسة الثانوية: الالتزام بأن أنمو، وأتوسع، وأساهم، وبذا أحقق نتائج متميزة. وقد أدركت وأنا أرى وجهاً باسماً بعد آخر يتقدم مني مدى امتناني العميق لما طورته من مهارات يمكنها أن تؤثر تأثيراً متميزاً في مساعدة الآخرين على تعديل أي سمة من سمات حياتهم.

وحين كانت آخر مجموعة من الناس تتفرق تقدم مني رجل وقال لي: "هل تذكرني؟" وبما أنني في الواقع رأيت الآلاف من الناس في ذلك الشهر فقط فقد كان عليّ بأن أعترف له بأنني لا أذكره، فقال: "فكر في الأمر للحظة". وبعد أن حدقت بوجهه لعدة لحظات

تذكرت فجأة وقلت له: "مدينة نيويورك، أليس كذلك؟" أجاب: "أجل" قلت: "لقد عملت على مساعدتك للإقلاع عن التدخين" أحنى برأسه موافقاً من جديد، فأضفت: "يا إلهي، كان هذا منذ عدة سنوات! كيف تسير بك الأمور؟" أخذ يبحث في جيوبه وأخرج علبة سجائر وأشار بها إليّ ونظرات الاتهام تغمر وجهه وقال: "*لقد فشلت!*" وما لبث أن أخذ يشن عليّ حملة شديدة حول عدم قدرتي على "برمجته" بصورة فعالة.

أعترف بأنني فقدت القدرة على التعبير عما أريد قوله. فلقد بنيت كل عملي على أساس رغبتي الصارمة في العمل والالتزام الكلي بأن أتحدى نفسي والآخرين، وعلى تكريس كل جهودي للقيام بأي محاولة لاستحداث أية تغييرات نهائية وفعالة بسرعة البرق. وبينما استمر هذا الرجل في تعنيفي لانعدام فعالية أسلوبي في "شفائه" من عادة التدخين، أخذت أتساءل بيني وبين نفسي عن موضع الخطأ. هل يمكن أن يكون غروري قد تجاوز المستويات الحقيقية لإمكانياتي ومهاراتي؟ وتدريجياً أخذت أسأل نفسي أسئلة أفضل: "ماذا يمكنني أن أتعلم من هذه الوضعية؟ ما الذي يجري هنا؟" سألته: "ماذا حدث بعد أن عملنا معاً؟"، وكنت أتوقع منه أن يقول بأنه استأنف التدخين بعد أسبوع أو نحو ذلك من جلسة العلاج. غير أنه تبين لي أنه توقف عن التدخين لمدة عامين ونصف العام وذلك بعد جلسة علاج لي معه استمرت نصف ساعة! ولكنه أخذ نفخة من سيجارة في أحد الأيام، وها هو الآن قد عاد لتدخين أربع علب من السجائر في اليوم، وهو يلومني لأن التغيير لم يستمر ويدُم.

ما لبث السبب الحقيقي أن التمع في ذهني: فهذا الرجل لم يكن على خطأ كلي. فلقد كنت قد علّمت هذا الرجل شيئاً يسمى "برمجة عصبية-لغوية" فكّر في كلمة "برمجة"، فهي توحي بأنك تأتي إليّ لكي أبرمجك، وبعد ذلك تسير الأمور سيراً حسناً، ولن يتوجب عليك أن تفعل شيئاً! إذ إنني بحكم حرصي على مساعدة الناس على أعمق المستويات ارتكبت الخطأ الذي رأيت غيري من القياديين في ميدان التطوير الشخصي يرتكبونه: أي أخذت بنفسي مسئولية تغيير الناس.

أدركت في ذلك اليوم بأنني وضعت المسئولية على أكتاف الشخص الخطأ، أي أنا، وأن هذا الرجل، أو أي واحد من الآلاف من الناس الذين عملت معهم قد يعودون بسهولة لسلوكهم السابق إذا ما واجهوا تحدياً صعباً نوعاً ما؛ لأنهم كانوا يرون فيّ الشخص المسئول عن إحداث التغيير لديهم. فإن لم تنجح أمورهم فإن هنالك شخصاً آخر يناسبهم أن يلقوا اللوم على كاهله، إذ لم تكنْ لديهم *مسئولية شخصية*. ولذا فإنهم لن يتعرضوا *للألم* إن لم يتابعوا السلوك الجديد.

تبعاً لهذا المنظور الجديد قررت أن أبدل التعبير المجازي الذي أستعمله. توقفت عن استخدام تعبير كلمة "برمجة" إذ إنني أعتقد أن هذه الكلمة غير صحيحة، وإن كنت مازلت أتبع الكثير من مبادئ البرمجة العصبية-اللغوية. أما التشبيه المجازي الأفضل لهذا التغيير طويل الأجل فهو التكيف (الترويض). وقد تعززت قناعتي هذه حين استدعت زوجتي بعد أيام شخصاً لكي يتولى ضبط البيانو. كان هذا الشخص محترفاً ماهراً في الواقع، وقد أخذ يضبط كل وتر من أوتار البيانو لمدة ساعات وساعات بالفعل. حيث كان يمط كلاً من هذه الأوتار إلى درجة التوتر المناسبة لكي يستحدث الاهتزاز المناسب. وفي نهاية النهار كان عزف البيانو رائعاً. وحين سألته عما يطلبه من أجر قال: "لا تقلق! سأحضر لك الفاتورة في الزيارة اللاحقة" فتساءلت مندهشاً: "الزيارة التالية؟ ماذا تعني؟". قال: "سآتي غداً، ثم مرة كل أسبوع خلال الشهر التالي. وبعد ذلك سآتي كل ثلاثة أشهر طوال بقية السنة، لأنكم تعيشون على شاطئ المحيط".

تساءلت: "ما الحكاية؟ ألم تقم بكل التعديلات اللازمة على البيانو بحيث ضبطته بالطريقة الملائمة؟" أجاب "أجل، ولكن هذه الأوتار قوية، ولكي نبقي عليها على المستوى المضبوط من التوتر علينا أن *نكيفها* لكي تبقى عند ذلك المستوى. لذا عليّ أن أعود لكي أشدها من جديد على فترات منتظمة إلى أن تتمرن الأسلاك على البقاء عند هذا المستوى". قلت لنفسي: "يا لعمل هذا الرجل". غير أنني تلقيت درساً عظيماً من ذلك اليوم.

هذا هو ما يجب علينا أن نفعله إن كنا نريد النجاح في استحداث تغيير طويل الأمد. إذ ما أن نستحدث تغييراً فإن علينا أن نعيد تعزيزه على الفور. ثم يتوجب علينا أيضاً أن نعيد تكييف جهازنا العصبي لكي ننجح على نحوٍ متسّق ودائم، وليس لمرة واحدة فقط فأنت لن تذهب لجلسة رياضة آيروبكس مرة واحدة ثم تقول لنفسك: "حسناً، لقد حققت جسماً عظيماً واكتسبت الصحة لما تبقى من حياتي!" وهذا يصح بالنسبة لعواطفك وسلوكك. إذ علينا أن نكيّف أنفسنا للنجاح، وللحب، وللتغلب على مخاوفنا. ومن خلال هذا التكيف يمكننا أن ننمي أنماطاً تقودنا بصورة أوتوماتيكية إلى النجاح المتسق الذي يستمر طوال الحياة.

لابد لنا من أن نتذكر أن الألم والمتعة هما ما يشكلان سلوكنا، وأن الألم والمتعة هما اللذان يغيران سلوكنا. والتكيف يتطلب منا أن ندرك كيف نستعمل الألم والمتعة. وما ستتعلمه في الفصل التالي هو العلم الذي طورته لابتداع أي تغيير تريد إجراءه في حياتك. وقد

أطلقت على هذا العلم اسم "علم تكييف (ترويض) التقارن العصبي" NAC أو Neuro-Associative Conditioning فما هو هذا العمل. علم تكييف التقارن العصبي هو عملية تتم خطوة خطوة، يمكنه أن يكيف جهازك العصبي لكي يقرن المتعة بالأشياء التي تريد أن تقترب منها شيئاً فشيئاً، كما يقرن الألم بالأشياء التي تريد تجنبها لكي تنجح في حياتك باستمرار دون أن تبذل جهداً أو قوة إرادة مستمرين. تذكر أن الأحاسيس التي *تكيفنا* على أن نقرنها في جهازنا العصبي -أي في تقارننا العصبي- هي التي تقرر عواطفنا وسلوكنا.

حين نتحكم في التقارن العصبي لدينا فإننا إنما نسيطر على حياتنا. وسيبين لك هذا الفصل كيف تكيف تقارنك العصبي بحيث تكتسب القوة التي تمكنك من القيام بالعمل وتحقيق النتائج التي طالما حلمت بها. وقد صممت لكي توفر لك التكييف التقارني العصبي لخلق تغيير مستمر ونهائي.

الأشياء لا تتغير، بل نحن الذين نتغير"
"هنري ديفيد ثورو"

ما هما الشيئان اللذان يريدهما الجميع في الحياة؟ أليس صحيحاً أننا جميعاً نغير إما (١) كيفية شعورنا إزاء الأشياء، وإما (٢) سلوكنا؟ فإذا تعرض شخص ما لحادث مأساوي -مثل إساءة معاملته في طفولته، أو فقدان شخص عزيز، أو الافتقار لاحترام النفس- فإن هذا الشخص سيظل يعاني من الألم إلى أن تتغير الأحاسيس التي يربطها مثل هؤلاء الأشخاص بأنفسهم أو بتلك الأحداث، أو الوضعيات. كما أنه إن كان شخص ما يعاني من الإفراط في تناول الطعام، أو كان يدخن أو يدمن العقاقير فإنه إنما يعاني من سلوك يجب تغييره. والطريقة الوحيدة لتحقيق ذلك هي بأن تقرن الألم بالسلوك السابق والمتعة بالسلوك الجديد.

يبدو لنا هذا الأمر شديد البساطة. غير أن ما تبين لي هو أننا، لكي نتمكن من خلق تغيير حقيقي -أي تغيير نهائي ومستمر- فإننا نحتاج لتطوير نظام محدد لاستخدام أساليب "نتعلم أنا وأنت أن نخلق تغييراً، وهنالك الكثير من هذه الأساليب. ولقد استطعت أنا شخصياً أن أكتسب مهارات جديدة وأساليب تكنولوجية جديدة أخذتها من علوم متنوعة. مازلت أستخدم الكثير من أساليب البرمجة العصبية-اللغوية وأساليب التنويم المغناطيسي التي بدأتُ مبنتي بممارستها، وبعضها من أفضل الأساليب المتوفرة. غير أنني

أعود دائماً لاستخدامها ضمن إطار الخطوات الست الأساسية التي يشملها علم التكيف التقارني العصبي (NAC). لقد ابتدعت هذه المبادئ كسبيل لاستخدام تكنولوجيا التغيير. وما يوفره هذا العلم هو تركيب محدد –نظام وتسلسل مُحدد– لسبل تمكننا من استخدام مجموعة من المهارات لابتداع تغيير طويل الأجل.

لاشك أنك تذكر أنني قلت في الفصل الأول بأن أحد المكونات الرئيسية لخلق تغيير طويل الأجل هو إجراء تحويل في قناعاتنا. وأول قناعة لابد لنا من امتلاكها إذا كنا نريد الوصول إلى ابتداع تغيير سريع هي أننا نستطيع أن نتغير الآن. ولكن معظم الناس يربطون الكثير من الألم بفكرة القدرة على التغير السريع. فنحن من ناحية نرغب في التغير بسرعة. ومن ناحية أخرى فإن ما ورثناه من مفاهيم مبرمجة تعلمنا بأن التغير السريع يعني بأننا ربما لم تكن لدينا مشكلة على الإطلاق. ربما كنا ندعي هذه المشكلة أو نعاني من الكسل. وعلينا أن نتبنى قناعة بأن بإمكاننا أن نتغير في لحظة واحدة. فإذا كنت تستطيع ابتداع مشكلة في لحظة واحدة، فعليك أن تكون قادراً كذلك على ابتداع الحل أيضاً. فأنا وأنت نعرف بأن الناس حينما يتغيرون في النهاية فإنهم يفعلون ذلك في غضون لحظة، أليس كذلك؟! هنالك لحظة ما يحدث فيها التغيير، فلماذا لا تكون هذه اللحظة الآن؟ فما يستغرق وقتاً في الواقع لدى الناس هو *التهيؤ للتغيير*. وكلنا نعرف النكتة التي تقول:

س: كم طبيباً نفسياً نحتاجه لكي نغيّر "لمبة" النور؟

ج: واحد، غير أن العملية باهظة التكاليف، إذ تستغرق وقتاً طويلاً، ولابد أن تكون اللمبة راغبة في أن تتغير.

ولكن هذا كلام فارغ. فإن علينا أنا وأنت أن نحمل أنفسنا على التغيّر. وعلينا أنت وأنا أن ننصح أنفسنا بأنفسنا وأن نسيطر على حياتنا.

أما القناعة الثانية التي لابد لك ولي من امتلاكها إذا كنا نريد استحداث تغيير طويل الأجل فهي أننا نحن مسئولون عن تغيير أنفسنا، وليس أحد آخر. وهنالك في الحقيقة ثلاث قناعات محددة حول المسئولية التي تقع على كاهل كل شخص إذا كان يريد أن يستحدث تغييراً طويل الأمد.

١) أولاً علينا أن نؤمن بأن شيئاً ما يجب أن يتغير بالتأكيد. ليس أنه قد يتغير بل لابد له من أن يتغير. وكثيراً ما أسمع الناس يقولون: "يجب أن يلقى هذا الحمل عن

كتفي" فالتسويف عادة رذيلة، "يجب أن تكون علاقاتي أحسن". غير أنك تعرف أننا نستطيع أن "نفرض" ولكن حياتنا مع ذلك لن تتغير! ولكننا لا نبدأ مسار فعل ما هو ضروري لتعديل نوعية حياتنا إلا حين يصبح الشيء أمراً واجباً لابد منه.

٢) ثانياً، يجب علينا ألا نؤمن فقط بأن على الأمور أن تتغير، بل أن نؤمن بأن "علينا نحن أن نغيّرها". يجب أن نرى *أنفسنا* على أننا مصدر التغيير. وإلا فإننا سنظل نبحث عن شخص آخر يحدث لنا التغيير، سيظل لدينا دائماً من نُلقي عليه اللوم حين لا ينجح التغيير. يجب أن نكون مصدر التغيير لأنفسنا إذا كنا نريد لهذا التغيير أن يكون نهائياً ومستمراً.

٣) علينا أن نقتنع قناعة أكيدة: "إنني *أستطيع* أن أغيّر ذلك". إذ إننا دون أن نؤمن بأن من الممكن لنا أن نتغير كما شرحنا في الفصل السابق فإنه لن تتوفر لنا الفرصة لتنفيذ رغباتنا.

أستطيع أن أؤكد لك بأنك، بدون أن تكون لديك هذه القناعات الأساسية فإن أي تغيير تستحدثه سيكون مؤقتاً في الغالب الأعم. أرجو ألا تسئ فهمي، فمن الحسن أن يكون لديك دائماً من يدربك (خبير، أو معالج، أو مستشار، أو شخص تمكن من تحقيق هذه النتائج للعديد من الناس الآخرين)، لكي يساندك في اتخاذ الخطوات المناسبة للتغلب على مخاوفك المرضية، أو للإقلاع عن التدخين، أو لتخفيض وزنك. غير أنك في النهاية **ستظل مصدر التغيير لنفسك.**

لقد دفعني الصدام الذي حدث لي مع هذا المدخن في ذلك اليوم إلى طرح بعض الأسئلة على نفسي حول مصادر التغيير. لماذا كانت أساليبي فعالة طوال السنين الماضية؟ ما الذي ميزني عن أولئك الذين حاولوا أن يساعدوا نفس الأشخاص الذين كانوا يملكون نفس النوايا، ولكنهم لم يحققوا النتائج المرجوة؟ وحين حاولت أن أحدث تغييراً لدى شخص ما وفشلت، فما السبب في ذلك؟ ما الذي منعني من تحقيق التغيير الذي التزمت فعلاً بتحقيقه لهذا الشخص؟

ثم بدأت أطرح أسئلة أكبر مثل: "ما الذي يحدث التغيير في أي شكل من أشكال العلاج؟" كل أنواع العلاج تنجح لبعض الوقت، كما أن جميع أنواع العلاج تفشل في أحيان أخرى. وبدأت ألاحظ كذلك شيئين آخرين مثيرين للانتباه: يذهب بعض الأشخاص إلى معالجين لا أعتقد بأنهم يملكون المهارة، ومع ذلك ينجحون في تحقيق النجاح الذي رغبوا

فيه في غضون فترة قصيرة على الرغم من عدم مهارة ذلك المعالج. كما رأيت أشخاصاً آخرين يذهبون لمعالجين أعتبرهم ممتازين غير أنهم لم يحققوا النتائج التي كانوا يريدون تحقيقها على المدى القصير.

وبعد سنوات قليلة من مراقبة التحولات والبحث عن مؤشر عام يفسر لي الأمور، توصلت إلى الاستنتاج بأنه يمكن لنا أن نحلل مشاكلنا لسنوات وسنوات غير أن شيئاً **لا يتغير إلى أن نغير الأحاسيس التي نربطها بتجربة ما في جهازنا العصبي.** وأن لديك القدرة على القيام بذلك بسرعة وقوة إذا استطعت أن تفهم...

قوة دماغك

ما أعظم هذه الهدية التي ولدنا ونحن نملكها! لقد تعلمت بأن عقولنا تستطيع أن تنجز كل ما نرغب فيه، ولا يمكننا في الواقع تقريباً إدراك كنه قدرات الدماغ. بل إن معظمنا لا يعرف كيفية عمل الدماغ، ولذا فلنركز باختصار على وعاء القوة الذي لا يوازيه أي شيء آخر، وكيف يمكن لنا أن نكيّفه بحيث ينتج باستمرار النتائج التي نرغب في تحقيقها في حياتنا.

عليك أن تدرك بأن دماغك ينتظر بشوق كل أمر توجهه له، مبدياً استعداده لتلبية أي طلب تطلبه منه. وكل ما يطلبه هو قليل من الوقود: الأكسجين الموجود في دمك والقليل من الجلوكوز. ونظراً لتركيبه المعقد وقوته فإن العقل يتفوق على أحدث تكنولوجيا كمبيوترية قد تتواجد في العصور الحديثة. فهو قادر على معالجة ما يصل إلى ٣٠ بليون معلومة في كل ثانية، وهو يفاخر بأنه يحتوي على ما يعادل ٦٠٠٠ ميل من الأسلاك والكبلات. ويحوي الجهاز العصبي للإنسان عادةً حوالي ٢٨ بليون عصبون (وهي الخلايا العصبية المصممة لإجراء الدفعات العصبية). وبدون هذه العصبونات لن تكون أجهزتنا العصبية قادرة على تفسير المعلومات التي نتلقاها عن طريق أعضاء الحس ونقلها إلى الدماغ وحمل الإرشادات الموجهة من الدماغ والتي ترشدنا إلى ما يجب علينا أن نفعله. وتجدر الإشارة إلى أن كلاً من هذه العصبونات هي عبارة عن حاسب آلي ضئيل الحجم له استقلاله الذاتي وقادر على معالجة حوالي مليون معلومة.

تعمل كل من هذه العصبونات باستقلالية غير أنها تتواصل فيما بينها عن طريق شبكة مدهشة من الألياف الصعبية التي يبلغ طولها ١٠٠٠٠٠ ميل. وقدرة دماغك على معالجة

المعلومات مذهلة، خصوصاً حين تأخذ بعين الاعتبار أن الحاسب الآلي -مهما كانت سرعته- لا يستطيع أن يقوم بأكثر من اتصال واحد في كل مرة. وبالمقارنة فإن المنعكس في **أي عصبون يمكنه أن ينتشر إلى مئات الألوف من العصبونات في أقل من ٢٠ جزءاً من الثانية. ولتقريب هذا المنظور لك فإن هذا يعادل أقل من عشر ما يلزم العين لكي تطرف طرفة واحدة.**

يأخذ العصبون فترة أطول بمليون مرة في إرسال رسالة من مفتاح الكمبيوتر العادي، غير أن بإمكان العقل أن يتعرف على وجه مألوف في أقل من ثانية، وهو أمر يتجاوز أقوى حاسب آلي. ويستطيع الدماغ أن يحقق هذه السرعة لأن بلايين العصبونات الموجودة فيه يمكنها أن تهاجم مشكلة ما *في نفس الوقت*، على العكس من الحاسب الآلي الذي يسير على أساس خطوة خطوة.

ولذا، ومع وجود كل هذه القوة الهائلة الموضوعة تحت تصرفنا، *لماذا لا نستطيع أن نحمل أنفسنا على الشعور بالسعادة باستمرار؟* لماذا لا نستطيع أن نغيّر عادة سيئة مثل التدخين أو الإفراط في الطعام أو التسويف؟ لماذا لا نستطيع أن نتخلص على الفور من الاكتئاب ونتجاوز الشعور بالإحباط ونشعر بالغبطة في كل يوم من أيام حياتنا؟ يمكننا ذلك! فلدى كل منا الحاسب الآلي الذي يملك قوة لا تصدق ولا يضاهيها أي حاسب آخر على وجه البسيطة. غير أن أحداً -مع الأسف- لم يعطنا كتيب تشغيل يدلنا على مدى دقة هذا الحاسب الهائل. فمعظمنا ليست لديه أدنى فكرة عن كيفية قيام أدمغتنا بعملها. ولذا فإننا نحاول أن نفكر في الطرق التي تمكننا من التغيير في حين أن سلوكنا مغروس في جهازنا العصبي على هيئة روابط بدنية -روابط عصبية-، أو ما أطلق عليه اسم روابط عصبية.

العلوم العصبية: تذكرتك للتغيير الدائم

لقد توفرت مفاتيح عظيمة فيما يتعلق بقدرتنا على فهم دماغ الإنسان وذلك بفضل التزاوج بين حقلين متباعدين تماماً وهما البيولوجيا العصبية (دراسة كيفية عمل الدماغ) وعلوم الكمبيوتر. وباندماج هذين العلمين ولد ما نسميه بالعلوم العصبية.

يدرس العلماء العصبيون كيف تحدث الارتباطات العصبية. وقد اكتشفوا أن العصبونات ترسل رسائل كهربائية -كيميائية *باستمرار* حيث تذهب هذه الرسائل وتعود على مسارات

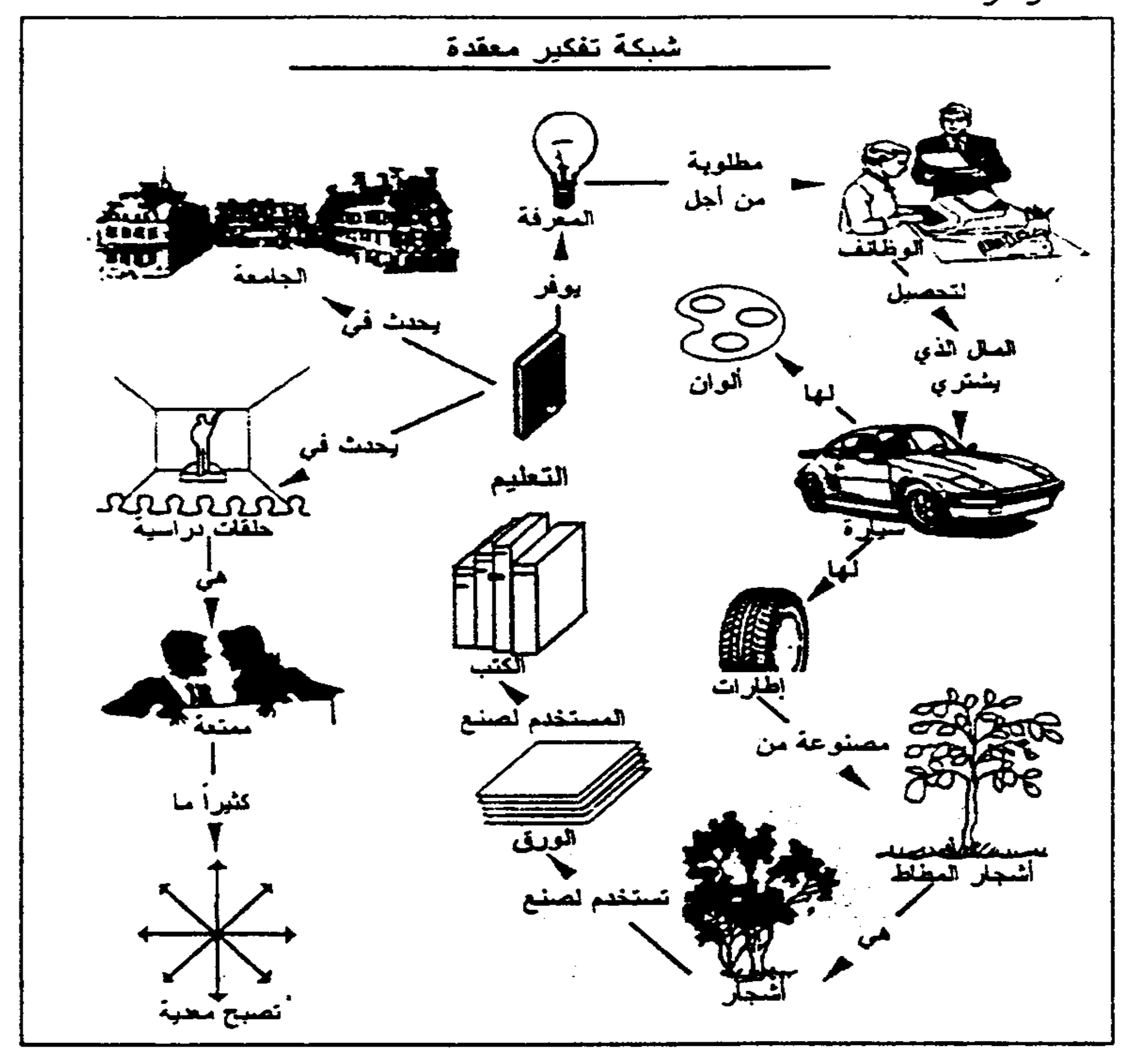
عصبية، وهي لا تختلف كثيراً عن حركة السيارات على الطرق المكتظة. وتحدث الاتصالات كلها على الفور. علماً بأن كل فكرة أو ذاكرة تتحرك على مسارها الخاص، بينما تتحرك البلايين من الدفعات العصبية الأخرى في اتجاهاتها الفردية. وهذا الترتيب يمكننا من انتقاء معلومات من ذاكرتنا مثل رائحة الصنوبر في الغابة بعد هطول المطر. أو نغم أغنية محببة لنفوسنا، أو تفاصيل خطة نضعها لقضاء سهرة ممتعة مع من نحب، أو حجم ونسيج إبهام طفل بعد ولادته.

هذا النظام المعقد لا يساعدنا فقط على الاستمتاع بجمال العالم المحيط بنا، بل كذلك على الاستمرار في العيش على سطح هذه الأرض. وفي كل مرة نخضع فيها للإحساس بقدر لا يستهان به من الألم أو المتعة فإن عقلنا يبحث عن السبب ويسجله في جهازنا العصبي بحيث نتمكن من اتخاذ قرارات أفضل حول ما سنفعله في المستقبل. فمثلاً بدون وجود ترابط عصبي في ذهنك يذكرك بأن مد يدك إلى النار سيحرقك فإنك ستكرر هذا الخطأ مرة بعد مرة إلى أن تحترق يدك بشدة. وبذا فإن الارتباطات العصبية توفر لدماغنا بسرعة الإشارات التي تساعدنا على العودة إلى ذاكرتنا، مما يمكننا من المراوغة بسلام طيلة أيام حياتنا.

حين نعمل شيئاً لأول مرة فإننا *نخلق رابطة بدنية*، هي عبارة عن فتائل عصبية دقيقة تسمح لنا باستعادة هذه العاطفة أو السلوك من جديد في المستقبل. يمكننا أن نفكر في الموضوع على هذا الشكل: في كل مرة نكرر فيها هذا السلوك تتعزز هذه الرابطة، إذ نضيف فتيلة أخرى لرابطتنا العصبية. ويمكننا بواسطة التكرار الكافي والكثافة العاطفية أن نضيف فتائل جديدة في آن واحد، وبذلك نزيد من قوة الشد والمط لهذا النمط العاطفي أو السلوكي إلى أن يصبح لدينا في النهاية "خط مواصلات لهذه السلوك أو الإحساس". وفي تلك الحالة نجد أنفسنا مجبرين على الإحساس بهذه المشاعر أو التصرف بهذه الطريقة باستمرار. وبعبارة أخرى تصبح هذه الرابطة ما أطلقتُ عليه اسم طريق عصبي عريض يصل بنا إلى معبر سلوك أوتوماتيكي ومستمر.

هذه الرابطة العصبية هي حقيقة بيولوجية، إنها بدنية. ولهذا السبب فإن تفكيرنا في طريق يصل بنا إلى التغيير يظل غير فعال. فالروابط العصبية هي أداة لحفظ البقاء وهي محمية في مكان آمن في داخل أجهزتنا العصبية حيث تعتبر صلات بدنية وليست مجرد "ذكريات" غير ملموسة. ولقد أثبت مايكل ميرزينيش من جامعة كاليفورنيا بمدينة سان

فرانسيسكو الأمريكية علمياً بأننا كلما انغمسنا أكثر في نمط من أنماط السلوك كلما أصبح هذا النمط أكثر قوة.



"الطبيعة كلها رصاصية بالنسبة للعقل البليد. أما بالنسبة للعقل اللامع فإن العالم كله يشتعل ويلتمع بالنور"
"رالف والدو إيمرسون"

رسم ميرزينيش خارطة لبعض مناطق دماغ أحد القرود كان من الممكن تنشيطها لدى لمس أحد الأصابع في يد القرد. ثم قام بتدريب أحد القرود على استخدام هذا الإصبع بشكل رئيسي لكي يحصل على طعامه. وحين أعاد رسم خارطة المناطق التي يتم تنشيطها باللمس في دماغ القرد تبين له أن المنطقة التي تستجيب للإشارات الناجمة عن الاستخدام الإضافي لذلك الإصبع قد توسعت في حجمها بنسبة ٦٠٠٪. كما تبين أن القرد تابع نفس السلوك حتى بعد أن كفوا عن منحه مكافآت لأن السبيل العصبي قد أصبح مبنياً على أساس قوي.

من الأمثلة التي توضح هذا النوع من السلوك لدى بني البشر، هو الإنسان الذي لم يعد يستمتع بالتدخين ولكن شعوراً قسرياً يظل يسيطر عليه للاستمرار في التدخين. فلماذا يحدث ذلك؟ لقد تم "تسليك" هذا الشخص بدنياً بأن يدخن. وهذا يفسر لك لماذا وجدت صعوبة في الماضي في خلق تغيير في أنماطك العاطفية أو في سلوكك. لم تكن المسألة فقط أنك "كوّنت عادة"، بل خلقت روابط عصبية قوية في داخل جهازك العصبي.

إننا ننمي تلك الروابط العصبية في اللاوعي بالسماح لأنفسنا بالانغماس في عواطف وأنماط سلوك على نحو مستمر ومتواصل. وفي كل مرة تنغمس في عواطف الغضب أو انتهاج سلوك الصراخ في وجه من تحب، فإنك إنما تعزز الصلة العصبية وتعزز احتمال تكرارك هذا السلوك مرة أخرى. والأنباء السارة هي أن البحوث قد أظهرت أنه حين أجبر القرد على التوقف عن استخدام إصبعه ذلك بدأت المنطقة التي تتصل عصبياً بهذا الإصبع في الدماغ *بالتقلص في حجمها* وبذلك أخذت الرابطة العصبية تضعف.

وهذه أنباء سارة بالنسبة لأولئك الذين يريدون أن يغيّروا عاداتهم. فإذا *توقفت عن الانغماس* في سلوك أو عاطفة معينة لفترة كافية من الزمن، أي إذا عطلت النمط الذي تسلكه من حيث استخدام سبيل معين لفترة كافية من الزمن فإن الصلة العصبية تضعف وتضمر، وبذا تختفي الأنماط العاطفية أو السلوك الذي يسلبك القوة. علينا أن نتذكر أن هذا يعني أيضاً بأنك إن لم تستخدم عاطفتك فإنها ستذوى. تذكر أن الشجاعة تتضاءل إن لم تُستخدم، ويَذبل الالتزام إن لم يمارس. ويتبدد الحب إن لم يشاركك فيه الطرف الآخر.

"لا يكفي أن يكون لك عقل جيد، المهم هو أن تستخدمه بشكل حسن"
"رينيه ديكارت"

ما يقدمه علم تكييف الترابط العصبي هو ست خطوات صُمّمت خصيصاً لتعديل السلوك بكسر الأنماط التي تسلبك القوة. غير أن علينا أولاً أن نفهم كيف يكون الدماغ رابطة عصبية في المقام الأول. في أي وقت تخضع فيه لقدر لا يستهان به من الشعور بالألم أو المتعة فإن دماغك يبحث على الفور عن السبب. وهو يستخدم المعايير الثلاثة التالية:

١. يبحث دماغك عن شيء يبدو أنه فريد. ولتحديد الأسباب المحتملة يحاول الدماغ أن يميز شيئاً غير معتاد في ظل الظروف القائمة. ويبدو أن من المنطقي بأنك إن كنت تخضع لمشاعر غير عادية فلابد أن يكون هنالك سبب غير عادي لذلك.

٢. **يتحرى دماغك عن شيء يبدو أنه يحدث *في نفس الوقت*.** ويعرف هذا في دوائر علم النفس بأنه قانون الحداثة أو الجدة. أليس من المعقول أن نفترض بأن ما يحدث في تلك اللحظة (أو في وقت قريب منها) من شعور بالغبطة أو الألم العارمين هو السبب في ذلك الإحساس؟

٣. **يبحث دماغك عن *الثبات* والاستمرارية.** فإذا كنت تشعر بالألم أو الغبطة فإن عقلك يبدأ يلاحظ على الفور ما هو فريد فيما يحيط بك أو ما يحدث في نفس الوقت. فإذا كان العنصر الذي يتوافق مع هذين المعيارين يبدو وكأنه يحدث بتوافق وثبات كلما شعرت بالألم أو المتعة، يمكنك في هذه الحالة أن تتأكد من أن دماغك سيقرر أن هذا هو السبب. والتحدي في هذا الوضع بالطبع هو أننا حين نشعر بقدر كافٍ من الألم أو المتعة فإننا نلجأ للتعميم حول الاستمرارية والثبات. وإنني متأكد من أن أحدهم قال لك: "إنك تفعل هذا *دائماً*" بعد أن تكون قد فعلت شيئاً لأول مرة. بل ربما أن تكون أنت قد قلت هذا الأمر لنفسك.

نظراً لأن المعايير الثلاثة المذكورة أعلاه لتشكيل روابط عصبية غير دقيقة إلى حد كبير، فإن من السهل للمرء أن يقع فريسة لسوء تفسير الأمور وخلق ما أسمّيه روابط عصبية زائفة. ولهذا يجب علينا أن نقيّم الترابطات قبل أن تصبح جزءاً من العملية اللاواعية لصنع القرار. **كثيراً ما نلقي اللوم على السبب غير الحقيقي، وبذلك نحول دون توصلنا للحلول الصحيحة.** ولابد من الإشارة إلى أننا نحاول أن نربط الأمور بصورة غريبة في بعض الأحيان. ولذا فإن عليّ وعليك أن ندرك الطريقة التي يكوّن بها الدماغ روابط معينة وأن نضع العديد من هذه الروابط التي تقبلناها وأصبحت تحد من قدرات حياتنا، أن نضعها موضع التساؤل والشك. وإلا فإنه لابد لنا من أن نشعر بالإحباط وعدم الرضا، سواء على مستوى العلاقات الشخصية أو أمور العمل.

مصدر تعطيل الذات

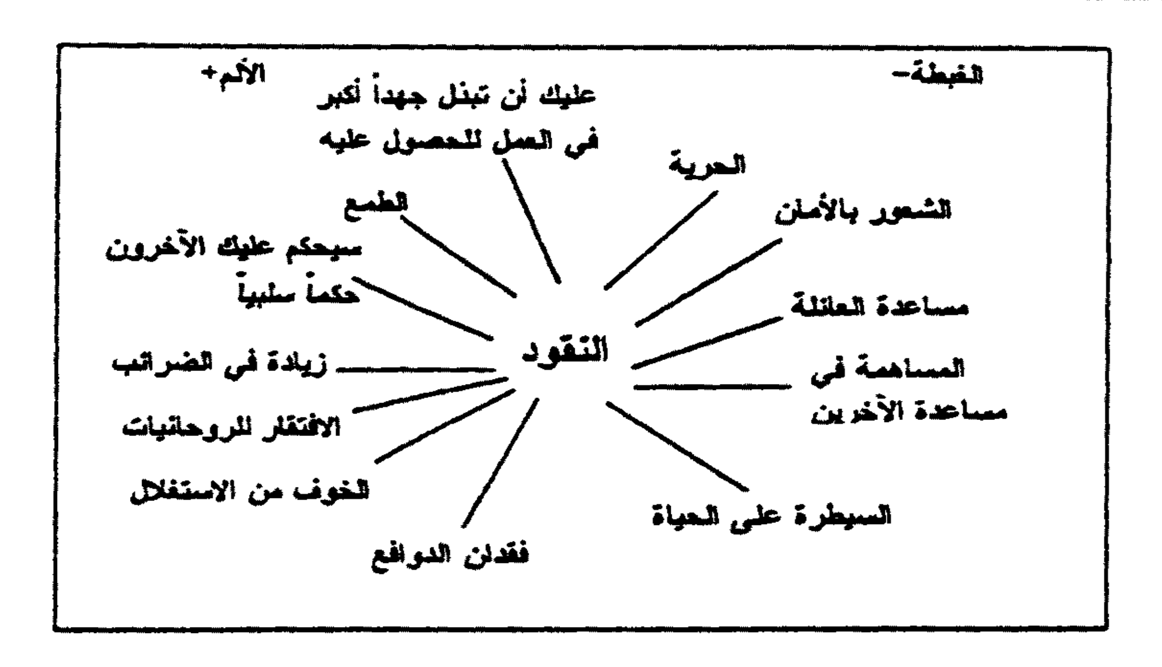
من الأمور التي تُحدث خداعاً أكبر: الروابط العصبية المختلطة، وهي تعتبر المصدر الكلاسيكي لتعطيل الذات. فإن وجدت أنك تنجز أشياء ثم ما تلبث أن تدمرها فإن السبب في ذلك هو وجود روابط مختلطة لديك. ربما كان عملك يتذبذب على نحو متقطع وغير

منتظم، إذ يزدهر آونة ويعتريه الركود في آونة أخرى. فماذا يعني هذا؟ إنها حالة يختلط فيها الألم بالمتعة في وضعية واحدة.

أحد الأمثلة التي يوردها الكثيرون من الناس في هذا الصدد هو موضوع النقود. فللثروة لدى الناس ارتباطات مختلطة إلى حد كبير. لاشك في أن الناس يريدون المال، إذ إنهم يعتقدون بأن حصولهم عليه يوفر لهم الحرية، والمزيد من الشعور بالأمان. والفرصة للقيام بدور يساهمون فيه بالحياة بصورة أفضل، بالإضافة إلى فرص السفر والتعلم والتطور والتميز. غير أن معظم الناس لا يرتفعون عن مستوى كسب مالي يرتفع إلى درجة ما ثم يستقر عند ذلك الحد لأنهم يربطون في أعماق نفوسهم بين الحصول على كميات فائضة من المال وبين الكثير من الأمور السلبية. فهم يقرنونه بالجشع، وبإصدار أحكام سلبية ضدهم، وبالتوتر، وبالأمور غير الأخلاقية أو الافتقار للروحانيات.

أحد التمارين الأولى التي أطلب من الحضور إجراءها في الحلقات الدراسية المالية التي أجريها والتي تحمل اسم "المصير المالي" هو أن أطلب منهم أن يسجلوا الروابط الإيجابية التي يحملونها في ذهنهم عن جني الثروة، وللجوانب السلبية لذلك. ويسجلون عادة من الجانب الإيجابي بعض الأمور مثل: الحرية، والرفاهية، والمساهمة، والسعادة، والأمان، والسفر، والفرص، والتميز فيما ينجزونه. أما في الجانب السلبي (والذي يبدو أكثر اكتظاظاً في العادة) فهم يسجلون نقاطاً مثل: الصراع مع الزوج/الزوجة، التوتر، الشعور بالذنب، عدم القدرة على الخلود للنوم ليلاً، بذل جهود شاقة، الطمع، السطحية، ملاحظة الناس، إصدار أحكام سلبية ضدهم، ودفع المزيد من الضرائب. هل تلاحظ الفارق في هذه الروابط العصبية في المجموعتين؟ أيهما في اعتقادك يلعب دوراً أكبر في حياتهم؟

حين تكون في سبيل اتخاذ قرار حول ما تريد أن تفعل فإن دماغك يحس بالإرهاق والتشوش إن لم يتلقَ إشارات واضحة حول ما يمكن له أن يوازنه بالألم أو الغبطة. ونتيجة لذلك تفقد قوة الدفع والقوة اللتين تمكنانك من القيام بالأفعال الحاسمة التي يمكن لها أن توفر ما تريد. فإذا أعطيت دماغك رسائل مختلطة، فلابد لك من أن تتلقى نتائج مختلطة. فكر في عملية صنع القرار في دماغك وكأنه ميزان: "إن فعلت هذا فهَل يعني ألماً أم غبطة؟" تذكر أن ما يجب الانتباه إليه ليس عدد العوامل التي توجد في كل جانب بل وزن كل من هذه العوامل. وقد تكون لديك ارتباطات إيجابية أكثر من تلك السلبية فيما يتعلق بالنقود. غير أنه إذا كان أحد الارتباطات السلبية هو ارتباط مكثف فإن هذا الارتباط العصبي الزائف قد يقضي على قدرتك على النجاح المالي.



حاجز الألم – الألم

ماذا يحدث إن وصلت إلى نقطة تحس عندها أنك ستشعر بالألم مهما فعلت؟ إنني أسمي هذا **حاجز الألم–الألم**. وفي هذه الحالة كثيراً ما تتوقف قدراتنا إلى حد الشلل، ولا ندري ماذا نفعل. نختار عادة ما نعتقد بأنه البديل الأقل إيلاماً. غير أن بعض الناس يسمحون لهذا الألم بأن يربكهم إرباكاً كلياً حيث يعانون من انعدام الحيلة المكتسب.

إن استخدام الخطوات الست لعلم التكييف الترابطي العصبي (NAC) سيساعدك على تفسير هذه الأنماط التي تسلبك القوة. إذ ستبتكر سبلاً بديلة بحيث إنك لا تكتفي بتمني تجنب السلوك غير المرغوب فيه، أو تجنبه على المدى القصير، بل إنك تعيد تكييف نفسك بحيث تشعر وتسلك بالطريقة التي تتلاءم مع اختياراتك الجديدة التي تمنحك القوة. إذ بدون تغيير ما تقرنه بالألم والمتعة في جهازك العصبي فإن كل التغييرات لن تستمر.

بعد أن تقرأ وتفهم الخطوات الست فإنني أتحداك بأن تختار شيئاً تريد تغييره في حياتك على الفور. بادر للعمل وتابع تنفيذ كل الخطوات التي ستتعلمها كي لا تكتفي بقراءة هذا الفصل، بل أن تحدث التغييرات التي تنتج عن قراءته. فلنبدأ التعلم.

٦

كيف تغير أي جانب من جوانب حياتك: علم تكييف الارتباطات العصبية

"بداية، العادة هي كأنها خيط لا يُرى، ولكننا في كل مرة نكرر فيها الفعل نقوي فتيلة ذلك الخيط ونضيف له فتيلاً جديداً إلى أن يصبح كبلاً كبيراً يربطنا ربطاً لا يرد، فكراً وفعلاً"

"أوريسون سويت ماردن"

إذا كنت أنا وأنت نريد تغيير سلوكنا، فإن هنالك طريقة فعالة واحدة لتحقيق ذلك، وهي أن نقرن بالسلوك القديم مشاعر فورية لا تحتمل من الألم. ومشاعر فورية لا تصدق من المتعة والسرور للسلوك الجديد. لنفكر في الأمر على هذا النحو. لقد تعلمنا جميعاً، من خلال تجارب الحياة أنماطاً معينة من التفكير والسلوك نتخلص عن طريقها من الألم ونكتسب المتعة. كلنا نقع تحت تأثير عواطف مثل الملل والإحباط أو الغضب، أو نشعر بالارتباك ونلجأ لاستراتيجيات معينة للتخلص من هذه المشاعر. فالبعض يلجأ للتسوق، والبعض الآخر للطعام وغيرهما من متع الحياة، والبعض يلجأ لتعنيف أطفاله. وهم يدركون في الوعي أو اللاوعي بأن هذا السبيل العصبي سيخفف عنهم الألم ويؤدي بهم إلى مستوى من المتعة في اللحظة الراهنة.

ولكن مهما كانت الاستراتيجية التي نتبعها فإذا كنت أنا وأنت نريد تغيير ذلك فما علينا إلا أن ننفذ ست خطوات بسيطة تؤدي بالنتيجة إلى العثور على طريق مباشر يمنحنا القوة للتخلص من الألم وللوصول إلى المتعة، طرق تكون أكثر فعالية وأناقة. خطوات التأهيل الترابطي العصبي (NAC) هذه سترشدك إلى كيفية العثور على طريق مباشر ممهد يخلصك من الألم ويفضي بك إلى المتعة دون أن تكون هنالك تحويلات تسلبك القوة على الطريق. وهذه الخطوات هي:

الخطوة الرئيسية الأولى للتكيّف الترابطي-العصبي

قرر ما تريده بالضبط، وما الذي يمنعك من التوصل إليه الآن

قد يدهشك أن تعرف عدد الناس الذين جاءوا إليّ في جلسات علاجية خاصة، وحين كنت أسألهم ماذا يريدون فإنهم يقضون عشرين دقيقة وهم يروون لي ما لا يريدونه، أو ما الذي لم يعودوا راغبين في أن يحدث لهم. وما علينا إلا أن نتذكر أننا نحصل على ما نركز عليه في الحياة. فإذا ظللنا نركز على ما نريده فإننا سنجني المزيد منه. فأول خطوة لابتداع أي تغيير هي أن نقرر ما نريد، بالفعل بحيث يكون هنالك ما نتحرك باتجاهه. وكلما كنت قادراً على تحديد ما تريده ازددت وضوحاً وازدادت القوة التي تجدها تحت إمرتك لتحقيق ما تريد، وبسرعة أكبر.

كما أن علينا أن نعلم ما هو الذي يمنعنا من تحقيق ما نريد. وما يمنعنا من إجراء التغيير هو أننا نربط دائماً بين التغيير وبين الإحساس بألم أكبر مقارنة ببقائنا فيما نحن فيه. إذ إننا إما أن تكون لدينا قناعة تقول: "إذا تغيرت فإنني سأعاني من الألم" أو "أننا نخشى المجهول الذي سيأتي به التغيير".

الخطوة الرئيسية الثانية للتكيف الترابطي-العصبي

احصل على دعم: اربط الألم الشديد بعدم التغيير الآن والغبطة الشديدة لتجربة التغيّر الآن

معظم الناس يعرفون بأنهم يريدون أن يتغيروا ولكنهم لا يستطيعون حمل أنفسهم على إحداث التغيير! غير أن التغيير هو عادة ليس مسألة قدرة، بل هو دائماً تقريباً مسألة تحفيز. لو أن أحداً وجّه مسدساً إلى رؤوسنا وهو يقول: "من الأفضل لك أن تخرج من حالة الاكتئاب هذه وأن تبدأ بالشعور بالسعادة الآن". فلاشك بأن كلاً منا سيتمكن من التوصل إلى طريقة لتغيير حالته العاطفية في تلك اللحظة تحت ظل تلك الظروف.

ولكن المشكلة كما قلت هي أن التغيير يظل أمراً في نطاق التمني وليس أمراً واجب التحقيق. أو أنه واجب التحقيق ولكن في "يوم ما". والطريقة الوحيدة التي تدفعنا إلى التغيير الآن هي أن نخلق حالة نشعر بأنها عاجلة تكون من الشدة بحيث تجبرنا على متابعة الأمر. فإذا كنا نريد خلق تغيير فإن علينا أن ندرك بأن المسألة ليست فيما إذا كنّا نستطيع أن نفعل ذلك، بل فيما إذا كنا سنفعل ذلك. وما إذا كنا سنفعل ذلك أم لا يعتمد

على مستوى تحفزنا والذي يعتمد بدوره على التوأمين اللذين يشكلان حياتنا، وهما الألم والمتعة.

كل تغيير حققته في حياتك هو نتيجة لتغيير الارتباطات العصبية حول ما يعني ألماً أو متعة. غير أننا نجد صعوبة كبيرة في إحداث التغيير لأن لدينا عواطف مختلطة حول التغيير. فنحن من ناحية نريد التغيير، فلسنا نريد أن نصاب بالسرطان بسبب التدخين، ولا نريد أن نؤثر على علاقاتنا بالآخرين لأننا لا نستطيع السيطرة على مزاجنا. لسنا نريد أن يشعر أبناؤنا بأننا لا نحبهم لأننا نعاملهم بقسوة، وألا نشعر بالاكتئاب ما تبقى لنا من العمر لأن شيئاً ما حدث لنا في الماضي. لسنا نريد أن نشعر بعد بأننا ضحايا.

لكننا من الناحية الأخرى نخشى التغيير. فقد نتساءل: ماذا لو أقلعتُ عن التدخين، إذ أنني سأموت بسبب السرطان على أية حال بعد أن أكون قد تخليت عن المتعة التي توفرها لي السجائر؟ أو ماذا إذا تخلصت من هذا الشعور السلبي نتيجة لتلك الحادثة التي واجهتها في الماضي، إن كنت سأعاني من أحداث مماثلة في المستقبل؟ إذ إن لدينا مشاعر مختلطة حيث نقرن كلاً من الألم والمتعة بالتغيير، وهذا يجعل ذهننا غير واثق مما علينا أن نفعل، ويحول دون استخدامنا كل ما لدينا من قدرات لإحداث تغيُّرات يمكنها أن تحدث في غضون لحظة حرفياً إذا ما سخّرنا كل ما لدينا من قوة في سبيل ذلك.

كيف نحوّل الوضع إذاً؟ أحد الأمور الذي يمكن له أن يحوّل اتجاه أي شخص هو الوصول إلى درجة عتبة الألم. وهذا يعني التعرض لألم يصل إلى مستوى من الشدة بحيث تعرف أن عليك أن *تغير الآن دون شك*، مستوى يقول لك فيه عقلك: "كفى! لا أستطيع أن أقضي يوماً آخر ولا لحظة واحدة وأنا أشعر أو أعيش على هذا المنوال".

هل تعرضت لهذا الشعور في علاقة شخصية مثلاً؟ لقد تمسكت بتلك العلاقة التي كانت مؤلمة ولم تكن سعيداً، ولكنك حافظت على هذه العلاقة على أية حال. لماذا؟ لقد كنت تفكر في أن الأمور ستتحسن دون أن تقوم بأي مجهود *لتحسين* الأمور. فإن كنت تعاني من كل هذا الألم، فلماذا تمسكت بتلك العلاقة؟ على الرغم من أنك لم تكن سعيداً فإن خوفك من المجهول كان قوة حافزة أكثر تأثيراً. ستقول لنفسك: "أجل إنني غير سعيد الآن، ولكن ماذا يحدث إن تخليت عن هذا الوضع ولم أجد وضعاً أفضل؟ لقد أصبحت أعرف على الأقل كيف يمكنني أن أتعامل مع الألم الذي أواجهه الآن".

مثل هذا التفكير هو الذي يمنع الناس من إجراء التغييرات المطلوبة. غير أن الألم الناجم عن هذا الوضع يبلغ مستوى أعلى من الخوف من المجهول في يوم من الأيام، وبذلك تبلغ تلك العتبة النهائية وتُقدم على التغيير. ربما واجهت نفس هذا الموقف فيما يتعلق بجسمك إلى أن وصلت في يوم من الأيام إلى درجة قررت فيها أنك لا تستطيع أن تقضي يوماً آخر دون أن تقدم على عمل ما لعلاج مسألة الوزن الزائد هذا. قد تشعر بأن الأمور قد تجاوزت حدودها حين تجد أن الملابس المفضلة لديك لم تعد تناسب مقاسك، أو أن فخذيك يحتكان ببعضهما بصورة مزعجة وأنت تصعد الدّرج، أو أن منظر ثنيات اللحم الفائض على جانبي جسمك أخذ يزعجك إلى أقصى حد.

حمية غذائية من طعام الكلاب

أخبرتني امرأة كانت تحضر إحدى دوراتي الدراسية عن استراتيجية اتبعتها لكي تضمن عدم فشلها في التخلص من الوزن الزائد. فقد كانت هي وإحدى صديقاتها تلتزمان مرة بعد مرة باتباع نظام غذائي لتخفيض وزنهما، ولكنهما كانتا تفشلان دائماً في الالتزام بهذا التعهد. وفي النهاية وصلت كل منهما إلى وضع أصبح معه تخفيف وزنهما أمراً لابد منه. وكانتا تحتاجان لقوة ضغط تدفعهما إلى ما وراء الحافة. وطبقاً للبرنامج الذي أدعو له كانتا تحتاجان لما يدفعهما إلى الشعور بألم أكبر إن لم يفيا بوعدهما.

لقد قررتا بأن تلتزم كل منهما أمام الأخرى وأمام مجموعة من الأصدقاء بأنهما إن لم تفيا بوعدهما هذه المرة فإن على من تفعل ذلك أن تأكل علبة كاملة من طعام الكلاب. ولكي تحولا دون أي ضعف أمام أية إغراءات وضعت كل منهما علبة هذا الطعام في مكان بارز لكي تكون عبارة عن تذكير مستمر لهما. وقد قالتا لي إنهما في كل مرة كانتا تشعران فيها بعضات الجوع فإنهما تمسكان العلبة وتقرءان قائمة محتوياتها: "لحم خيل ...إلخ" وبذا لم تعودا تجدان صعوبة في الالتزام بتعهدهما. وقد حققتا هدفهما دون أي عقبات!

العتلة هي أداة نستخدمها لرفع أو تحريك ثقل كبير لا نستطيع أن نحركه بدون استخدام هذه الأداة. وفعل العتلة حاسم جداً لإحداث أي تغيير. وهو حاسم أيضاً في محاولتك التحرر من أعباء سلوكية مثل التدخين أو الإفراط في الطعام، أو الشتائم أو الأنماط العاطفية مثل الشعور بالاكتئاب أو القلق أو الخوف أو عدم الكفاءة وما إليها من أمور. فالتغيير يتطلب أكثر من مجرد معرفتك بأن عليك أن تحدث هذا التغيير، بل أن تتعرف على أعمق مستوى من الشعور العاطفي والأحاسيس الأساسية التي تقول لك بأن عليك أن

تتغير. فإذا حاولت أن تحدث تغييراً مرات عدة وأخفقت في ذلك فهذا يعني أن **مستوى الألم الناتج عن الإخفاق في التغيير لم يصل إلى الحدة الكافية.** أي أنك لم تصل إلى العتبة، أو فعل العتلة النهائي.

حين كنت أقدم جلسات علاج خاصة كان من الواجب عليّ أن أحدد نقطة قوة الدفع العظمي لكي أساعد الناس على إحداث تغييرات في جلسة واحدة لم يفلحوا في إنجازها طوال سنين عدة. كنت أبدأ كل جلسة بالقول إنني لا أستطيع أن أعمل مع أي شخص لم يلتزم التزاماً أكيداً بالتغير الآن. وأحد الأسباب هو أنني كنت أتقاضى أجراً هو ٣٠٠٠ دولار للجلسة الواحدة، ولم أكن أريد لهم أن يدفعوا هذا المبلغ إن لم يكونوا سيحصلون بالتأكيد على النتيجة التي يلتزمون بها *هذا اليوم* بالذات، *وفي هذه الجلسة نفسها*. كان بعض هؤلاء الناس قد قدموا بالطائرة من أماكن بعيدة، وفكرة عودتهم إلى أماكن سكناهم دون أن ينجحوا في معالجة مشكلاتهم كانت تحفزهم على قضاء نصف ساعة على الأقل في محاولة إقناعي بأنهم ملتزمون بذلك فعلاً وأنهم سيفعلون أي شيء يمكّنهم من التغير الآن. وبمثل هذا النوع من القوة الدافعة يصبح التغيير أمراً طبيعياً. وكما يقول الفيلسوف الألماني نيتشه فإن من يستطيع أن يملك القوة الكافية لطرح السؤال "لماذا؟" يستطيع أن يتحمل أي "كيف". وقد تبين لي أن ٢٠٪ من أي تغيير يستند على معرفة "كيف"، في حين أن ٨٠٪ يستند على معرفة "لماذا". فإذا جمعنا مجموعة من الأسباب القوية الكافية للتغيير فإننا نستطيع أن نتغير في غضون دقيقة واحدة، حتى وإن كنا قد فشلنا في ذلك لسنوات.

"أعطني عتلة بالطول الكافي ودعامة بالقوة الكافية وبذا أستطيع أن أحرك العالم بمفردي"

"أرشميدس"

أعظم قوة دفع يمكنك ابتداعها هي الألم الذي ينبع من الداخل وليس من الخارج ومعرفتك بأنك قد فشلت في العيش بالمقاييس التي تريدها لحياتك هو الألم الأقصى. فإذا أخفقنا في التصرف طبقاً لنظرتنا لأنفسنا، إذا كان سلوكنا لا يتساوق ويتواءم مع مقاييسنا – مع الهوية التي نحملها عن أنفسنا– فإن الفجوة بين أفعالنا وبين من نكون هي دوافع لإحداث التغيير.

وقوة الدفع التي نخلقها بتحديد عدم التوافق والتواؤم بين مقاييس شخص ما وبين سلوكه يمكن أن تكون فعالة بصورة لا تصدق في دفعه للتغيير. ليس الأمر هو عبارة عن ضغط

يوجه من العالم الخارجي، بل الضغط الذي يتنامى لديه من داخله وبواسطته هو نفسه. **وإحدى أكبر القوى التي تفعل فعلها في الشخصية الإنسانية هي القوة الدافعة للحفاظ على كمال واستقامة هويتنا.**

السبب الذي يجعل الكثيرين منا يبدون الكثير من التناقضات، هو ببساطة لأننا لا نميز تلك التناقضات على حقيقتها. فإذا كنت تريد أن تساعد شخصاً ما، فإنك لن تستطيع إحداث قوة الدفع تلك بأن تشير إلى الخطأ أو إلى التناقض لديه، بل بتوجيه أسئلة تدفعه لإدراك هذا التناقض بنفسه. إذ إن هذه تمثل قوة دفع أكبر من مهاجمة شخص ما. فإذا حاولت أن توجه لهذا الشخص ضغطاً خارجياً فإنه سيقاومه، ولكن الضغط الداخلي قد تستحيل مقاومته.

هذا النوع من الضغط هو أداة قيّمة يمكنك استخدامها مع نفسك. فخداع النفس يولد الركود، وإذا لم تكن غير راض على الإطلاق عن نمط سلوكك الحالي فإنك لن تمتلك الحوافز الكافية لاستحداث التغييرات الضرورية. ولابد لنا من مواجهة الحقيقة الثابتة وهي أن الإنسان كمخلوق يستجيب للضغط

لماذا إذاً لا يتغير الإنسان على الرغم من أنه يشعر ويعرف بأن عليه أن يفعل؟ **لأنه يربط ألماً أكبر بإحداث التغيير مما سيشعر به إن لم يتغير.** ولكي نحدث التغيير في أي شخص، بما في ذلك أنفسنا، علينا بكل بساطة أن نعكس هذه المعادلة بحيث يصبح عدم التغيير مؤلماً بصورة لا تصدق (مؤلماً بحيث يتجاوز عتبة احتمالنا)، بينما يصبح التغيير جذاباً وباعثاً على السعادة والمتعة.

ولكي تحصل على قوة الدفع الحقيقية اسأل نفسك أسئلة **تبعث على الشعور بالألم:** "ما هي كلفة عدم تغيُّري؟"، "ما الذي سأخسره في حياتي في نهاية المطاف إن لم ألجأ إلى التغيير؟"، "ما هي الكلفة الذهنية والعاطفية والبدنية والمالية والروحية التي أتحملها الآن نتيجة لعدم التغيير؟" اجعل الألم الناتج عن عدم التغيير يتغلغل في شعورك بصورة فعلية، وشديدة، وفورية بحيث لا تستطيع أن ترجئ بعد اتخاذ الإجراء الذي يحدث التغيير.

فإن لم تجد في ذلك قوة دفع كافية فعليك أن تركز على تأثير ذلك على من تحبهم، على أبنائك وغيرهم من الناس العزيزين عليك. فالكثيرون منا سيبذلون جهداً من أجل الآخرين أكثر مما يبذلونه من أجل أنفسهم. لذا حاول أن تتصور مدى التأثير السلبي لإخفاقك على الأشخاص الذين تعزّهم.

أما الخطوة الثانية فهي أن تستخدم أسئلة ترتبط بالمتعة بحيث تساعدك على ربط هذه الإحساسات الإيجابية بفكرة التغيير "إذا تغيرت فكيف أشعر عندئذ؟ ما هي قوة الدفع التي سأتمتع بها في حياتي إن استحدثت هذا التغيير! ماذا يمكنني أن أحقق إذا أحدثت هذا التغيير هذا اليوم حقاً؟ كيف سيشعر أفراد عائلتي وأصدقائي؟ ما مدى السعادة التي سأشعر بها عندئذ؟".

مفتاح الأمور هو أن تستجمع *أكبر قدر من الأسباب*، أو ربما الأفضل *أسباباً قوية بما فيه الكفاية* لضرورة إحداث هذا التغيير على الفور، وليس في يوم ما في المستقبل. فإن لم يكن هناك ما يدفعك للتغيير الآن فإنه لن تكون لديك قوة الدفع في الواقع.

والآن وبعد أن ربطت الألم في جهازك العصبي بعدم التغيير، والمتعة بالتغيير، ومادمت تجد الدافع لاستحداث التغيير فإن بإمكانك أن تسير في اتجاه الخطوة الثالثة من التكييف الترابطي العصبي.

الخطوة الثالثة في التكييف الترابطي-العصبي

عطل الأنماط التي تحد من قدراتك

لكي يظل شعورنا متسقاً على نحو واحد، تنشأ لدينا أنماط خاصة من التفكير تركز على نفس الصور الخيالية والأفكار، وتوجه نفس النوع من الأسئلة. والتحدي هو أن معظم الناس يريدون تحقيق نتيجة جديدة وإن كانوا يستمرون في انتهاج نفس السلوك. ولقد سمعت مرة تعريفاً لاختلال العقل على أنه "تكرار عمل الشيء ذاته مرة بعد مرة مع توقع نتيجة مختلفة".

أرجو ألا تسيء فهمي، إذ إنك على ما يرام ولا تحتاج "للعلاج" (وإنني أنصحك بأن تتجنب أي شخص يستخدم مثل هذه الصور التشبيهية لوصفك!). إن المصادر التي تحتاجها لتغيير أي شيء في حياتك موجودة *في داخلك الآن*. والمشكلة الوحيدة هي أن لديك مجموعة من الارتباطات العصبية التي تدفعك عادة إلى عدم استخدام قدراتك على نحو كامل. وما عليك أن تفعله هو أن تعيد تنظيم السبل أو الممرات العصبية بحيث تقودك باستمرار باتجاه رغباتك وليس باتجاه إحباطاتك ومخاوفك.

لتحقيق نتائج جديدة في حياتنا لا يكفي أن نعرف ما نريد ونحصل على قوة الدفع اللازمة لتحقيق ذلك. فقد تكون لدينا الحوافز الشديدة للتغيير ولكننا إذا تابعنا القيام بنفس

الأعمال واتباع نفس الأنماط السلوكية غير المناسبة فإن حياتنا لن تتغير ولن نواجه إلا نفس الإحباطات والآلام.

هل رأيت يوماً ذبابة محبوسة في غرفة؟ فهي تبحث عن النور باستمرار ولذا فهي تندفع إلى النافذة وتضرب الزجاج بجسمها مرة بعد مرة، وقد يستمر هذا لساعات. هل رأيت أناساً يفعلون الشيء ذاته؟ إن لديهم حوافز عالية للتغيير ودوافع قوية، ولكن كل التحفيز الموجود في العالم لن يساعدك إذا كنت تريد أن تخرج إلى العراء عبر نافذة مغلقة. عليك أن تغير موقفك، ولن تتوفر أمام الذبابة فرصة للإفلات من المصيدة إلا إذا تراجعت وبحثت عن مخرج آخر.

إذا تابعت أنت وأنا نفس أنماط السلوك السابقة فإننا لن نصل إلا إلى نفس النتائج. فأسطوانات الأغاني تردد نفس الأصوات باستمرار بسبب نمط صنعها، الأخدود المستمر ذاته الذي سجلت فيه تلك الأصوات. ولكن ماذا يحدث إن أخذت إبرة في أحد الأيام وبدأت أكشط الأسطوانة جيئة وذهاباً عشرات المرات؟ إذا فعلت ذلك بالتكرار الكافي فإنك تصل إلى مرحلة تعطل فيها تعطيلاً عميقاً النمط الذي تعمل به الأسطوانة بحيث إنها لن تعود لترديد نفس الألحان من جديد. وعلى نفس المنوال فإن تعطيل أنماط السلوك أو العواطف الموجودة لدى بعض الأشخاص والتي تحد من قدراتهم يمكن أن يغير حياتهم كلياً لأن ذلك يخلق قوة دفع في بعض الأحيان. وبهاتين الخطوتين في حد ذاتيهما يمكنك أن تغير أي شيء تقريباً. أما الخطوات الأخرى للتكيف الترابطي العصبي (NAC) فهي مجرد سبيل للتأكد من ديمومة هذه التغييرات ومن تطوير خيارات جديدة توفر لك المتعة والقوة.

لقد ابتدعت نمطاً مضحكاً في إحدى الحلقات الدراسية التي عقدتها في شيكاغو مؤخراً، وهي حلقات كانت تستمر لمدة ثلاثة أيام وأتناول فيها محتويات كتابي "قدرات غير محدودة". فقد ادعى أحدهم بأنه يريد التخلص من عادة تناول الشيكولاتة، غير أنه كان من الواضح لي أنه يستمتع استمتاعاً كبيراً بهويته "كمدمن للشيكولاتة"، حتى أنه كان يرتدي قميصاً كتب عليه "أريد العالم ولكنني سأكتفي بالشيكولاتة". وقد كان في ذلك برهان قوي على أن هذا الرجل، على الرغم من أن لديه رغبة في التوقف عن أكل الشيكولاتة، فإن لديه قدراً كبيراً مما يمكن له أن يكسبه من التمسك بهذه العادة.

يريد الناس في بعض الأحيان إحداث تغيير لأن سلوكاً أو نمطاً عاطفياً معيناً يسبب لهم الألم. غير أنهم يحصلون في نفس الوقت على فائدة من الشيء ذاته الذي يحاولون تغييره.

فإذا تعرض شخص ما لإصابة وبدأ الجميع بالعناية به عناية كبيرة وإحاطته بالاهتمام الكبير فإننا نلاحظ أن هذا الشخص لن يتعافى بالسرعة المتوقعة. وعلى الرغم من أن مثل هذا الشخص يريد التخلص من الألم فإنه في اللاوعي يريد التمتع بالمزيد من الاهتمام.

يمكنك أن تحدث التغيير برمته بالطريقة السليمة. ولكن إذا كان ما تكسبه جانبياً قوي فإنك تجد نفسك تعود لأساليبك القديمة. فالشخص الذي توجد لديه مكاسب جانبية تكون لديه عواطف مختلطة حول التغيير. فهو يقول إنه يريد أن يتغير غير أنه يؤمن في اللاوعي بأن المحافظة على السلوك القديم أو ذلك النمط العاطفي يمنحه أشياء لن يحصل عليها بالسبل الأخرى. ولذا فإنه لا يبدي رغبة في التخلص من الشعور بالاكتئاب مثلاً، وإن كان هذا مؤلماً. لماذا؟ لأن معاناته من الاكتئاب تجعله موضع اهتمام. ولذا فإنه لا يريد الشعور بالاكتئاب ولكنه يجاهد يائساً للاحتفاظ بالاهتمام. وينتصر في النهاية الشعور بالحاجة للاهتمام ولذا فإنه يظل يعاني من الاكتئاب نظراً لأن الحاجة للاهتمام هي أحد المكتسبات الجانبية. ولكي نحل هذه المعضلة لابد لنا من أن نوفر لهذا الشخص قوة دفع كافية لضرورة التغيير، ولكن علينا في نفس الوقت أن نبيّن له طريقاً جديداً لتلبية حاجاته.

على الرغم من ثقتي بأن الرجل الذي أشرت إليه من قبل كان يعرف بأنه يحتاج للتخلص من عادة تناول الشيكولاتة إلا أنني متأكد إلى حد كبير كذلك من أنه يعرف بأن هذه الوضعية ستمنحه بعض الاهتمام الجدي كذلك. وفي كل مرة يوجد فيها كسب جانبي عليك أن تزيد من قوة الدفع. ولذلك قررت استخدام نمط تعطيل قوي لكي أصل إلى قوة الدفع المطلوبة. قلت له "إنك تقول لي بأنك مستعد للتخلي عن تناول الشيكولاتة. عظيم! غير أن هنالك أمراً واحداً أريدك أن تفعله قبل أن تتخلص من هذا النمط إلى الأبد". تساءل: "ما هو؟" قلت: "لكي تؤهب جسمك للحالة السليمة *عليك ألا تأكل شيئاً سوى الشيكولاتة* خلال الأيام التسعة القادمة. يجب ألا تضع في فمك شيئاً آخر غير الشيكولاتة".

أخذ أفراد الجمهور يتضاحكون، وبدأ الرجل يحدق بي وهو لا يصدق ما أقول. تساءل: "هل أستطيع أن أشرب شيئاً؟" قلت: "أجل، يمكنك أن تشرب الماء، أربعة أكواب من الماء يومياً، وهذا كل شيء، أما عدا ذلك فهو الشيكولاتة فقط" هزّ كتفيه ورسم ابتسامة على شفتيه وهو يقول: "حسناً، إذا كان هذا ما تريده. يمكنني أن أفعل ذلك دون أن أتغير. أكره أن أظهرك كإنسان غبي". غير أنني ابتسمت وتابعت نشاطات حلقتي الدراسية.

لو أنك رأيت ما حدث بعد ذلك، فقد برزت فجأة عشرات ألواح الشيكولاتة من جيوب وحقائب الحضور الذين ناولوها له. وفي أثناء فسحة الغداء كانت قد تجمعت لديه كل قطعة شيكولاتة موجودة في قاعة المحاضرات.

رآني في البهو فقال لي: وهو يضع في فمه لوح شيكولاتة ويظهر تصميماً بأنه "سيهزمني": "شكراً لك، هذا رائع!"؛ ولكنه لم يكن يدرك بأنه لم يكن يتنافس معي بل مع نفسه، إذ ما كنت أفعله هو أنني أستعين بجسمه ليكون قوة دفع تعمل على كسر نمط سلوكه.

هل تدرك مدى العطش الذي يمكن أن يسببه لك السكر؟ في نهاية ذلك اليوم كان حلق ذلك الرجل متسلخاً، وكان من الواضح أنه فقد رغبته في تناول الشيكولاتة بينما الناس مازالوا يمدونه بألواح الشيكولاتة المتنوعة. وفي اليوم التالي كان يبدو في مزاج سيئ ولكنه لم يكن مستعداً للصراخ طلباً للنجدة بعد. قلت له: "تناول مزيداً من الشيكولاتة". قشّر لوحاً آخر وأخذ يحدّق فيّ.

في صباح اليوم الثالث وهو يجرجر نفسه إلى قاعة المحاضرات ويبدو عليه وكأنه قضى الليل ساهراً وهو يصلي. تساءلت: "كيف كان فطورك؟" ضحك الحاضرون، ولكنه وهو يعترف بوهن أجاب: "ليس جيداً جداً". قلت: "تناول المزيد" وحينذاك تقبّل بوهن لوح شيكولاتة آخر من أحد الجالسين خلفه. ولكنه لم يفتحه أو حتى ينظر إليه. سألته: "ما القصة؟ هل مللت؟" أحنى رأسه. تابعت وأنا أتحداه: "هيا، ألست بطل الشيكولاتة، خذ! أليست الشيكولاتة هي أعظم شيء في الوجود؟ خذ، ألا تستطيع حتى أن تذوقها؟ ألا يسيل لعابك لمرآها؟".

كنت كلما تابعت الكلام يخضرّ لونه ويصفرّ. وقلت: "تفضل المزيد" وهنا انفجر وهو يقول: "لا يمكنك أن تجبرني" ضحك الجمهور بصوت عالٍ حين أدرك الرجل معنى ما قال. قلت: "حسناً، ارمِ الشيكولاتة واجلس!".

عدت إليه فيما بعد.وساعدته في اختيار بدائل تمنحه القوة وسبلاً جديدة للمتعة تمنحه قوة أكبر ولا تحمله على استهلاك ما يعرف أنه سيئ بالنسبة له. وكان عليّ بعد ذلك أن أقوم بعلاجه بأن أساعده على التكيف مع روابطه الجديدة وفي استبدال إدمانه القديم بوجبات متنوعة من السلوك الصحي والتمارين التي تمنحه القوة والأطعمة الغنية بالماء ومزيج الأطعمة المناسبة وما إلى ذلك.

هل مارست قوة دفع على هذا الرجل؟ أجل! إذا استطعت أن تحدث الألم في جسم أحدهم فإن هذه قوة دفع لا يمكن إنكارها. وبهذا فإنه يصبح على استعداد للقيام بأي جهد للتخلص من الألم والتوصل إلى المتعة. كما تكون في نفس الوقت قد كسرت ذلك النمط فقد كان الجميع يطلبون منه التوقف عن أكل الشيكولاتة بينما طلبت منه أنا أن يأكلها. وكان هذا شيئاً لم يتوقعه على الإطلاق، وهذا ما عطل النمط الذي يخضع له. وسرعان ما أخذ يربط بين الأحاسيس المؤلمة وأكل الشيكولاتة بحيث تم إرساء سبيل عصبي جديد لديه في ليلة واحدة، وأمكن نسف سبيل الشيكولاتة القديم بحيث لم يعد بالإمكان تمييزه.

حين كنت أجري جلسات علاج شخصية كان الناس يأتون إليّ ويجلسون في مكتبي ويبدءون بشرح مشكلاتهم. فيقول أحدهم: "مشكلتي هي..." وبعد ذلك ينفجرون بالبكاء دون أن يستطيعوا السيطرة على أنفسهم. وما أن يحدث ذلك حتى أقف وأصرخ: "أرجوك!" وكان هذا يهزّهم وبعد ذلك أقول: "لم نبدأ بعد" وهم يجيبون في العادة: "آسف، آسف جداً!" وسرعان ما يغيرون من حالتهم العاطفية ويستعيدون السيطرة على أنفسهم. كانت مراقبة هذا الوضع تؤدي بك إلى الهستيريا! فهؤلاء الناس الذين كانوا يشعرون بأنهم لا يستطيعون السيطرة على حياتهم سرعان ما يبرهنون على الفور بأنهم كانوا يعرفون بالضبط كيف يغيّرون من أحاسيسهم.

إحدى أفضل الوسائل لتعطيل نمط يتبعه إنسان ما هو أن تتصرف بطريقة لم يكن يتوقعها، طريقة تختلف اختلافاً جزئياً عما تعرضوا له من قبل. فكر في بعض الوسائل التي يمكنها أن تعطل أو توقف بعض أنماط سلوكك. توقف للحظة لتفكر في بعض السبل الأكثر إثارة للمتعة والتي يمكنك أن تستخدمها لتعطيل نمط من الشعور بالإحباط والقلق والتشوش.

حين تشعر بالاكتئاب في المرات القادمة اقفز من مكانك وانظر إلى السماء واصرخ بصورة حمقاء وسخيفة، إذ إن هذا سيحوّل مركز انتباهك ويغير من حالتك كما سيغير من موقف كل من يحيطون بك إذ سيدركون بأنك لم تعد مكتئباً، بل مختل العقل.

أما إذا كنت تبالغ في تناول الطعام باستمرار وتريد أن تتوقف عن ذلك فإنني سأدُلك على أسلوب سيؤدي إلى نتيجة بكل تأكيد إذا كنت راغباً في الالتزام به. في أي مرة تجد نفسك فيها في مطعم وأنت تفرط في تناول الطعام اقفز إلى وسط المطعم وأشر إلى مقعدك واصرخ بأعلى صوتك: "ثور لا يشبع". وإنني أضمن لك أنك إذا كررت ذلك ثلاث أو أربع مرات في مكان عام فإنك لن تفرط في الأكل بعد! إذ إنك ستقرن الكثير من الألم بهذا النوع من

السلوك. تذكر بأنه كلما كان موقفك من التخلص من نمط سلوكي موقفاً شنيعاً كان أكثر فعالية.

إحدى الطرق الرئيسية لتعطيل نمط ما هي أن تعطله في اللحظة التي يتكرر فيها. وتعطيل أو وقف الأنماط يتكرر لدينا يومياً. فحين تقول: "لقد انقطعت سلسلة أفكاري" فإنك إنما تشير إلى أن شيئاً ما أو شخصاً ما عطل نمط تركيزك. هل كنت مرة مثلاً منغمساً في حديث ما مع صديق وجاء من يقاطعك للحظة ثم عدت لحديثك من جديد لتقول: "أين كنا؟" لابدَ أنك مررت بهذا الموقف، وهذا مثال كلاسيكي على مقاطعة نمط ما.

تذكر أنكِ إن أردت أن تخلق تغييراً وأن تحصل على المتعة بانتهاج طرق ملتوية تشمل سلسلة من النتائج السلبية فإنك تحتاج لكسر ذلك النمط القديم. عليك أن تخلط هذا النمط بحيث تختلط كل معالمه. أوجد لنفسك نمطاً جديداً (وهذه هي الخطة الثانية)، وكيّفه مرة بعد مرة إلى أن يصبح مساراً مستمراً.

كيف تكسر أنماطاً من السلوك والأفعال التي تحد من قدراتك

لابد لنا من أن نكرر بأن تعطيل نمط معين مرات عديدة قد يغير أي شخص تقريباً. والسبيل السهل لكسر نمط معين هو عن طريق خلط الأحاسيس التي نربطها بذكرياتنا حول أدوار معينة. فالسبب الوحيد الذي يزعجنا هو أننا نمثل الأمور في أذهاننا بطريقة معينة. فإذا صرخ رئيسك في العمل في وجهك واستعدت هذا الموقف في ذهنك طوال اليوم وأنت تتصوره من جديد وهو يصرخ في وجهك فإن شعورك سيزداد سوءاً أكثر فأكثر. فلماذا تسمح لهذه التجربة بأن تؤثر عليك باستمرار؟ لماذا لا تأخذ هذه الأسطوانة من دماغك لتكشطها مرة بعد مرة بحيث تتوقف عن استعادة هذا الشعور من جديد؟ بل وقد تصل إلى حد الشعور بأن الأمر مضحك!

جرب هذا الأمر مرات عدة بتجربة ما يلي: فكر في وضعية تجعلك تحس بالحزن أو الإحباط أو الغضب. والآن الجأ للخطوتين الأوليين من خطوات التكيف الترابطي-العصبي التي تحدثنا عنها من قبل. فإذا كان شعورك سيئاً إزاء الحالة، فكيف تريد لنفسك أن تشعر؟ ولماذا تريد أن يكون شعورك على هذا الشكل؟ إن ما كان يمنعك من الشعور بالشكل الذي تريد هو الأحاسيس التي تربطها بهذه الوضعية. أليس من المدهش والرائع أن تشعر شعوراً حسناً في هذه الوضعية؟ والآن احصل على قوة دفع تمارسها على نفسك. فإن لم تغير

كيفية شعورك عن هذه الوضعية فكيف سيستمر شعورك؟ سيئ إلى حدٍ كبير. هل تريد دفع هذا الثمن وتحمل هذه المشاعر السلبية أو المزعجة إزاء هذا الشخص أو هذه الوضعية؟ فإذا كنت ستتغير هذا اليوم ألن تشعر بأنك في وضع أفضل؟

النمط المختلط

لديك قوة دفع كافية. إذاً اخلط المشاعر التي تسلبك القوة الآن إلى أن تتوقف عن الظهور. وبعد أن تقرأ هذه السطور خذ الخطوات التالية:

١) تصور في دماغك الوضعية التي كانت تزعجك إلى هذا الحد. تصورها وكأنها فيلم سينمائي. لا تشعر بانزعاج إزاء هذه الوضعية، بل شاهدها وكأنها فيلم لمرة واحدة وشاهد كل ما حدث فيها.

٢) خذ هذه التجربة نفسها وحوّلها إلى فيلم من الأفلام المتحركة. اجلس في مقعدك وأنت ترسم ابتسامة كبيرة بلهاء على وجهك، وخذ نفساً عميقاً وشغّل الصور من جديد بسرعة كبيرة وبترتيب معاكس لكي ترى الأشياء وهي تحدث بطريقة معاكسة. فإذا قال أحدهم شيئاً فراقبه وهو يبتلع كلماته. دع الشريط يسير بالعكس في حركة سريعة ثم شغّله وهو يمشي إلى الأمام بسرعة أكبر. والآن، غيّر ألوان الصور بحيث تكون ألوان وجوه الجميع بألوان قوس قزح. فإذا كان هنالك شخص محدد يزعجك فاجعل أذنيه تكبران إلى أن تصبحا مثل أذني ميكي ماوس وأنفه يكبر مثل أنف بينوشيو.

كرر ذلك عشر *مرات* على الأقل. وشغل هذه الصور في دماغك جيئة وذهاباً ومن الجانبين مع كشط أسطوانة الصور هذه بسرعة هائلة وبسخرية. تخيل بعض الموسيقى في ذهنك وأنت تفعل ذلك، ربما كانت موسيقى الأغنية المفضلة لديك أو ربما موسيقى مرافقة لفيلم صور متحركة. اربط بين هذه الأصوات العجيبة وبين الصور السابقة التي كانت تزعجك. لاشك في أن هذا سيغير أحاسيسك. الأمر المهم في هذه العملية كلها هو السرعة التي تشغل بها الصور في دماغك بالاتجاه المعاكس ومستوى السخرية والمبالغة التي تربطها بهذه الصور.

٣) والآن فكر في الوضعية التي كانت تزعجك ولاحظ نوعية شعورك الحالي. فإذا كنت قد نفذت ما سبق بفعالية فإنك ستكون قد كسرت النمط مرات عدة بحيث تجد من الصعب أن تعود إلى تلك الأحاسيس السلبية. يمكن أن تفعل ذلك بالنسبة للأمور التي ظلت

تزعجك *لسنوات*. وهذا غالباً أكثر فعالية من محاولة تحليل أسباب وأهداف الوضعية، وهذا ما لا يغير من أحاسيسك التي تربطها بتلك الوضعية.

إن خلط وضعية ما، وإن كانت تبدو فكرة ساذجة، إلا أنها تنجح في معظم الأحوال، حتى حين تكون هنالك إصابة. **فلماذا تنجح؟ لأن كل مشاعرنا مبنية على صور نركز عليها في أذهاننا وعلى الأصوات والأحاسيس التي نربطها بتلك الصور بالذات.** وحين نغيّر الصور والأصوات فإننا نغير مشاعرنا أيضاً. وتكييف هذا الأمر مرة بعد مرة سيجعل من الصعب العودة إلى النمط القديم ثانية.

أحد الأساليب لكسر نمط ما هو *التوقف* عن أداء شيء ما. فإذا توقفت عن أداء هذا النمط مرة بعد مرة فإن السبيل العصبي سيتلاشى تدريجياً، إذ ما أن يحدث اتصال عصبي حتى يوجد الدماغ طريقاً له، إلا أنه إن لم يستخدم هذا الطريق فإنه سيصبح مليئاً بالأعشاب. وشأن أي شيء آخر، فإنك إن لم تستعمله فستبدأ في فقدانه.

والآن، وبعد أن كسرت النمط الذي كان يقف حائلاً في وجهك فإن أمامك الفسحة المفتوحة لكي...

الخطوة الرابعة للتكيف الترابطي-العصبي

ابتدع بديلاً جديداً يمنحك القوة

الخطوة الرابعة حاسمة جداً في تثبيت أسس التغيير طويل الأمد. **وإخفاق معظم الناس في الواقع في العثور على بديل يمكّنهم من التخلص من الألم وتحقيق مشاعر الغبطة هو في الواقع السبب الرئيسي الذي يجعل محاولات التغيير لدى الإنسان مؤقتة فقط.** الكثيرون يصلون إلى النقطة التي يتوجب عليهم فيها أن يتغيروا، ويصبح معها التغيير ضرورة لابد منها نظراً لأنهم يربطون بين قدر كبير من الألم وبين النمط القديم الذي كانوا يتبعونه، كما يربطون متعة كبيرة بفكرة التغيير. بل إنهم يعطلون هذا النمط، غير أنه لا يوجد لديهم بعد ذلك نمط جديد يستبدلون به النمط القديم.

تذكر أن كل أنماطك العصبية مصممة بحيث تساعدك على التخلص من الألم وتحقيق المتعة. وهذه الأنماط عميقة الجذور. وهي، وإن كانت لها تأثيرات جانبية سلبية فإنك إذا كنت قد تعلمت بأن هذه العادة قد تخلصك من الألم فإنك ستعود إليها من جديد مرات ومرات، نظراً لأنك لم تجد سبيلاً أفضل تحصل فيه على الأحاسيس التي ترغب فيها.

فإذا كنت تتبع كل هذه الخطوات فإنك تكون قد امتلكت صورة واضحة عما تريده وعما يمنعك من التوصل إليه، وتوصلت إلى قوة دفع تدفعك للتغيير وتعطيل النمط السابق. وما تحتاجه الآن هو ملء الفجوة بمجموعة جديدة من الخيارات التي ستعطيك نفس مشاعر الغبطة دون أي تأثيرات جانبية سلبية. فإذا أقلعت عن التدخين مثلاً فإن عليك أن تتوصل إلى طريق جديدة، أو العديد من الطرق الجديدة لتحل محل أي فوائد كنت تتلقاها من السلوك القديم. إذ يجب عليك المحافظة على فوائد المشاعر أو السلوك القديم بواسطة أنماط السلوك أو المشاعر الجديدة، في الوقت الذي تقضي فيه على التأثيرات الناجمة عن السلوك القديم. بماذا تستبدل القلق مثلاً؟ ما رأيك بالعمل المكثف أو بخطة تضعها لتحقيق أهدافك؟ أما الاكتئاب فإن بإمكانك أن تستبدله بالتركيز على كيفية مساعدة الآخرين ممن هم بحاجة للمساعدة.

إن لم تكن واثقاً من كيفية تخلصك من الألم وتحقيق مشاعر المتعة كبديل للتدخين أو القلق أو أية أنماط سلوك أو مشاعر غير مرغوب فيها يمكنك ببساطة أن تجد الأجوبة بالسير على خطى أثر أناس استطاعوا أن يبدلوا أحوالهم بأنفسهم. ابحث عن أشخاص تمكنوا من تحقيق تغييرات نهائية، وأنا واثق بأنه كانت لديهم بدائل تحل محل سلوكهم القديم.

من الأمثلة على ذلك ما فعله صديقي فرانك تاركنتون الذي كان يشاركني تقديم العروض التليفزيونية التي كنا نعرضها بعنوان "القوة الشخصية"، إذ كانت لديه عادة أدهشتني. فقد كان مدمناً على مضغ التبغ. وكان أثناء اجتماعي به كثيراً ما يلتفت ليبصق، وهو أمر لم يكن ليتلاءم مع الصورة التي أحملها عنه والتي تتسم بالقوة والأناقة. ولكنه كان يمارس هذه العادة منذ عشرين عاماً.

أبلغني فرانك فيما بعد بأن مضغ التبغ كان يوفر له أكبر متعة في الحياة، وكأنها كانت بالنسبة له أعز أصدقائه. فحين يكون مسافراً ويشعر بالوحدة فإنه كان يمضغ التبغ، وبهذا لا يعود يشعر بالوحدة. وقد قال لأصدقائه في إحدى المرات بأنه *يفضل مضغ التبغ* على أي متعة أخرى من متع الحياة. فكيف توصل إلى هذا الترابط العصبي؟ لقد أوصل مساراً يخرجه من الألم ويصل به إلى المتعة عن طريق مضغ التبغ. وبعد سنوات من الاستخدام المستمر وتعزيز هذه العادة أسس مساراً واسعاً يصل بين مضغ التبغ وبين المتعة، وكان هذا هو سبيله المفضل للتغيير.

ما الذي حمله على تغيير سلوكه؟ لقد حقق في النهاية قوة دفع تدفعه هو نفسه للتخلص من هذه العادة إذ بدأ حينذاك، بمساعدة قليلة من أحد الأصدقاء، ينظر إلى مضغ التبغ على أنه أمر يتنافر تنافراً تاماً مع نوعية الحياة التي أخذ يحتلها. فقد أصبحت هذه العادة تمثل بالنسبة له شكلاً من أشكال عدم القدرة على السيطرة على حياته. وبما أن إحدى أهم القيم في حياة فرانك هي قدرته على التحكم في حياته، فقد أصبح من المؤلم جداً بالنسبة له أن يجد نفسه في ذلك الموقف. أخذ يوجه ذهنه باتجاه التركيز على احتمال إصابته بسرطان الفم، وأخذ يتصور هذا الاحتمال بكل شفافية إلى أن وصل في النهاية إلى نبذ فكرة استعمال التبغ. بل إن طعمه أخذ يثير الاشمئزاز لديه. وقد ساعدته هذه التخيلات على الوصول إلى قوة الدفع التي حثته على تعطيل النمط الذي كان يربط فيه في السابق بين مضغ التبغ والمتعة.

كان المفتاح الأهم التالي هو أن فرانك أوجد طرقاً جديدة تحقق له المتعة وكانت أكثر تأثيراً من التبغ. إذ بدأ يصب كل جهوده في عمله كما لم يفعل من قبل، وأخذ يحقق نتائج جعلت من شركته إحدى أكثر الشركات العاملة في مجالات برامج الحاسب الآلي نجاحاً في شارع الأعمال بنيويورك، وول ستريت. والأهم من ذلك أنه قرر الزواج وعثر على فتاة أحلامه وتعلم أن يحصل على العواطف والمشاعر التي لم يكن ليحصل عليها من أي مصدر آخر.

إننا حين نكسر أنماط حياتنا القديمة بصورة كافية فإن عقلنا يبدأ في البحث أوتوماتيكياً عن أنماط بديلة تمنحنا المشاعر التي نرغب فيها. ولهذا السبب فإن الأشخاص الذين يكسرون نمط التدخين يزداد وزنهم في بعض الأحيان، إذ إن أذهانهم تبحث عن سبل جديدة لابتداع نفس أنواع المشاعر الممتعة، ولذا فإنهم يأخذون في تناول كميات هائلة من الطعام لتحصيل هذه المشاعر. فالأمر الأهم إذاً هو أن نختار بوعي السلوك أو المشاعر الجديدة التي نستبدل بها المشاعر والسلوك القديم.

دراسات في التحول

أجرت الباحثة الأمريكية نانسي مان دراسة إحصائية لتقييم مستوى إعادة التأهيل لدى متعاطي العقاقير وتبني سلوك بديل يبدو أنه يلعب دوراً حتى في أكثر ميادين التغيير تعقيداً. المجموعة الأولى من الخاضعين للدراسة أجبرت على التوقف عن الإدمان عن طريق

ضغط خارجي. يفرض في غالب الأحيان من قبل السلطات القضائية. وكما أشرنا في الجزء الخاص عن قوة الدفع فإن الضغط الخارجي نادراً ما يُحدث تأثيراً *دائماً*. فقد عاد أفراد هذه المجموعة إلى عاداتهم القديمة بالطبع بمجرد رفع الضغط الخارجي عنهم. أي بمجرد إخراجهم من السجن.

أما الفئة الثانية فقد كان أفرادها يريدون هم أنفسهم أن يكفّوا عن تعاطي العقاقير وحاولوا ذلك من تلقاء أنفسهم. كانت قوة الدفع داخلية بصفة أساسية. ولذا فإن التغييرات السلوكية لديهم استمرت فترة أطول. وصلت في كثير من الأحيان إلى عامين بعد التزامهم بهذا التغيير. ما سبّب عودتهم إلى التعاطي في النهاية هو تعرضهم لقدر كبير من التوتر والضغط وعند ذلك كانوا يعودون لعادة تعاطي العقاقير كسبيل للتخلص من الألم والحصول على المتعة. لماذا؟ لأنهم لم يجدوا بديلاً للطريق العصبي السابق.

المجموعة الثالثة استبدل أفرادها إدمانهم ببديل جديد، شيئاً أعطاهم المشاعر التي كانوا يسعون للحصول عليها أصلاً. بل وربما شيئاً جعلهم يحصلون على شعور أفضل. البعض وجد البديل في علاقات مرضية لنفوسهم. أو من خلال التديّن والتنوير الروحي، أو من خلال مهنة يتعلقون بها عاطفياً. ونتيجة لذلك فإن العديدين لم يعودوا لعادات إدمان العقاقير السابقة، وقد ظل معظمهم متحررين من هذا الإدمان لمدة معدلها يزيد عن ثماني سنوات قبل أن ينزلقوا فيها من جديد.

الأشخاص الذين نجحوا في التخلص من عادات تعاطي العقاقير اتبعوا الخطوات الأربع الأولى من خطوات التكيف الترابطي العصبي (NAC)، ولذا حققوا ذلك القدر من النجاح. غير أن بعضهم استطاع الاستمرار ثماني سنوات فقط. لماذا؟ لأنهم لم يستخدموا الخطوة الخامسة الحاسمة من خطوات التكيف الترابطي–العصبي.

الخطوة الخامسة للتكيف الترابطي–العصبي

حاول تكييف النمط الجديد إلى أن يصبح عادة ثابتة

حاول تكييف النمط الجديد إلى أن يصبح عادة ثابتة. التكيف هو السبيل لتتأكد من أن التغيير الذي ابتدعته سيظل ثابتاً ويستمر لمدة طويلة*. وأسهل سبيل للتكيف مع شيء ما هو بإعادته وتكراره مرة بعد مرة إلى أن يتم خلق سبيل عصبي له. فإذا وجدت بديلاً

* راجع الفصل ١٧ من كتابي قدرات بلا حدود "التمسك الثابت بالنجاح".

يمنحك القوة فتخيل نفسك تعيده إلى أن تتأكد من أنه يخلصك من الألم ويحدث لك المتعة بسرعة. سيبدأ عقلك يربط ذلك البديل على أنه سبيل جديد لإحداث هذه النتيجة على أساس ثابت: فإن لم تفعل ذلك فإنك ستعود إلى نمطك السابق من جديد.

إذا كررت هذا البديل الجديد الذي يمنحك القوة مرة بعد مرة وبقوة عاطفية هائلة فإنك ستتمكن من حفر طريق له، وبالمزيد من التكرار والعاطفة سيتوسع الطريق لهذا السبيل الذي يمكنك من تحقيق نتائج، وسيصبح جزءاً من عاداتك السلوكية. تذكر أن عقلك لا يستطيع التمييز بين شيء تتخيله تخيلاً واضحاً شفافاً وبين شيء تمارسه ممارسة فعلية. فالتكيف يؤكد إمكانية سيرك أوتوماتيكياً في نفس الدرب، وأنك إذا رأيت أحد "الدروب الفرعية" التي كنت تسلكها في الماضي باستمرار فإنك تسرع الخطى متجاوزاً هذه الدروب، بل إنه يصبح *من الصعب* عليك المرور بهذه الدروب بعد.

لا يمكننا التقليل من أهمية التكيف. ولقد قرأت مؤخراً أن لاعب كرة السلة المشهور "لاري بيرد" من فريق بوسطن كيلتكس الأمريكي كان يسجل إعلاناً تليفزيونياً يفترض فيه أن يفشل في إدخال الكرة في السلة. وقد قذف الكرة تسع مرات متتالية إلى أن استطاع أن يحمل نفسه على عدم إدخالها في السلة. وهذا يوضح كم استطاع أن يكيّف نفسه ويروّضها طيلة السنين الماضية. إذ حين تصل الكرة إلى يديه فإنه يندفع بصورة أوتوماتيكية وفق نمط معين يستهدف إدخال الكرة عبر السلة. وإنني واثق بأنك إذا فحصت ذلك الجزء من دماغ لاري بيرد الذي يتصل بتلك الحركة فإنك ستكتشف ممراً عصبياً لا يستهان به. وهذا يجعلنا ندرك بأننا، أنا وأنت، نستطيع أن نروّض أنفسنا على *أي* سلوك من داخلنا إذا ما أدينا هذا السلوك بالتكرار الكافي والقوة العاطفية اللازمة.

الخطوة التالية هي أن تحدد جدولاً زمنياً لتعزيز سلوكك الجديد. كيف تستطيع مثلاً أن تكافئ نفسك على نجاحك؟ لا تنتظر إلى أن ينقضي عام كامل على إقلاعك عن التدخين، بل كافئ نفسك بعد انقضاء *يوم واحد*! لا تنتظر حتى ينخفض وزنك بمقدار ٣٥ كجم، بل ولا حتى بعد أن تخفضه بمقدار نصف كيلوجرام. بل إنك في *اللحظة* التي تدفع فيها طبقك وهو ما يزال يحوي بعض الطعام عليك أن تربت على كتفك بنفسك. حدد سلسلة من الأهداف قصيرة الأمد أو المعالم على الطريق، وما أن تصل إلى أحد هذه الأهداف أو المعالم عليك أن تكافئ نفسك على الفور. وإذا كنت مكتئباً أو قلقاً مثلاً فعليك في كل مرة تقوم فيها بعمل ما بدلاً من أن تقلق، أو تجيب من يسألك عن أحوالك بأنك في أحسن

حال، عليك أن تكافئ نفسك لأنك بدأت في إجراء التغييرات الضرورية لتأكيد نجاحك على المدى الطويل.

بهذه الطريقة يتعلم جهازك العصبي أن يقرن المتعة القصوى بالتغيير. والأشخاص الذين يريدون تخفيض أوزانهم لا يشهدون نتائج فورية *دائماً*، إذ إن انخفاض وزنك بمعدل كيلوجرام واحد أو نحوه لن يحوّل جسمك بصورة سحرية إلى جسم مشابه لأجسام ممثلي السينما. ولذا فإن من الضروري لك أن تكافئ نفسك بمجرد اتخاذك إجراءات محددة أو قيامك بنشاطات إيجابية مثل الركض حول البناء الذي تسكن فيه بدلاً من الإسراع إلى محلات الماكدونالدز لشراء الطعام. فإن لم تكافئ نفسك فإنك ستجد بأنك تقول لنفسك: "حسناً، لقد انخفض وزني نصف كيلوجرام حتى الآن، ولكنني مازلت بديناً، فهذا إذاً سيستغرق من الوقت ما لا نهاية له، وعليّ أن أتابع ذلك لأمد طويل..." وبعد ذلك قد تستخدم هذا التقييم قصير الأجل للتخلي عن أهدافك.

لاشك أن إدراك قوة التعزيز سيسرع من عملية التكيف مع النمط الجديد. ولقد سعدت مؤخراً بقراءة كتاب ممتاز أنصح بشدة الأشخاص الذين يودون أن يدرسوا عملية التكيف دراسة معمقة بقراءته. عنوان الكتاب "لا تطلق الرصاص على الكلب" Don't Shoot the Dog وهو بقلم كارين برايور Karen Pryor. يحدد الكتاب نقاطاً متميزة حول تحويل سلوك الحيوانات، وهي نقاط تشابه إلى حد كبير ما توصلت إليه أنا شخصياً خلال سنوات حول تشكيل السلوك البشري.

الأمر الملفت للنظر هو مدى التشابه بين الحيوانات وبين بني البشر فيما يتعلق بالقوى التي توجه أفعالنا. ومعرفة أساسيات التكيف والترويض تمكننا من السيطرة على تلك القوى ومن إجراء التغييرات التي نرغب بها. هل يمكننا أن نعيش كالحيوانات بحيث تتلاعب بنا الظروف كما يوجهنا المحيطون بنا، أم يمكننا أن نتعلم من تلك القوانين ونستخدمها لاستغلال قدراتنا إلى أقصى حد ممكن؟ تناقش برايور في كتابها كيف تعلمت أن تستخدم الألم لتدريب الحيوانات لسنوات عديدة بما في ذلك استخدام السوط والكرسي للأسود، واللجام للخيول والرباط للكلاب. غير أنها وجدت صعوبة حين حاولت ترويض حيوانات الدولفين، إذ إنها حين كانت تحاول أن تسبب لها الألم كانت حيوانات الدولفين تسبح مبتعدة. وهذا هو ما جعلها تتوصل إلى فهم أعمق لديناميكية التدريب التعزيزي الإيجابي.

"ليس هناك ما يعجز التمرين عن أدائه. ليس هناك ما لا يستطيع تجاوزه. إذ يستطيع أن يحوّل الأخلاق السيئة إلى حسنة، كما يمكنه أن ينسف المبادئ السيئة ويخلق مبادئ حسنة. إنه يستطيع أن يرفع من مستوى البشر بحيث يصلون إلى أعلى مستوى يمكن للإنسان أن يصل إليه".

"مارك توين"

المبدأ المنظم الأول لأي نوع من أنواع الترويض لتحقيق النجاح هو قوة التعزيز. علينا أنا وأنت أن نعرف بأن علينا، إن أردنا التوصل إلى أي سلوك أو عاطفة ثابتة، أن نخلق نمطاً متكيفاً. ولاشك أن كل الأنماط هي نتيجة للتعزيز المستمر. فهو مفتاح التوصل إلى الثبات في عواطفنا وسلوكنا بشكل خاص هو التكيف أو الترويض.

قانون تعزيز القوة

أي نمط من العواطف أو السلوك يتم تعزيزه باستمرار يصبح عبارة عن استجابة أوتوماتيكية ومتكيفة. وكل شيء نُخفق في تعزيزه سيتبدد في نهاية المطاف.

يمكننا تعزيز سلوكنا أو سلوك غيرنا عن طريق التعزيز الإيجابي، أي أن نمنح مكافأة في كل مرة نتوصل فيها إلى السلوك الذي نريده. وهذه المكافأة يمكنها أن تكون مديحاً، أو هدية أو حرية جديدة... إلخ، أو قد نستخدم التعزيز السلبي. وقد يكون هذا عبارة عن تقطيبة أو صراخاً أو حتى عقوبة بدنية، ولكن الأمر الحاسم بالنسبة لنا هو أن نفهم بأن التعزيز ليس مثيلاً للعقوبة أو المكافأة، **بل هو استجابة لسلوك ما فور حدوثه، بينما العقوبة والمكافأة قد تحدثان بعد وقت طويل.**

التوقيت هو الأمر الأهم

التوقيت المناسب هو أمر حاسم جداً للترويض والتكيف الفعال. فإذا صاح مدرب الفريق "رائع" حين ينفذ فريق كرة السلة تعريرة أو ضربة ممتازة فإن لذلك تأثيراً أكبر مما لو انتظر إلى ما بعد انتهاء اللعبة ليجتمع بأعضاء الفريق لمناقشة نتائج اللعبة. لماذا؟ لأننا نريد دائماً أن نقرن أحاسيس تعزيز القوة بالنمط الذي يجري أثناء حدوثه.

لا شك أن إحدى المشاكل المتعلقة بالأنظمة القضائية هي أنه لا يتم تنفيذ العقوبة ضد من ارتكبوا عملاً إجرامياً إلا بعد مرور سنوات على وقوع الحادث الإجرامي نفسه. قد

يعرف المحكومون عقلياً السبب الذي عوقبوا من أجله، إلا أن نمط السلوك الذي أدى إلى حدوث هذه المشكلة في الأساس ظل على حاله بدون تغيير، إذ لم يعطل، كما أنه لم يكن هناك ألم يرتبط به.

السبيل الوحيد لتغيير سلوكنا وعواطفنا على المدى الطويل هو أن ندرب أذهاننا على القيام بالأفعال التي تعتبر فعالة عصبياً وليس ذهنياً. ولكن التحدي بالطبع هو أن معظمنا لا يدرك بأننا نروض ونكيف بعضنا البعض ونشكل سلوك بعضنا البعض باستمرار، ولكننا نروض الناس سلبياً، وليس إيجابياً في الكثير من الأحيان.

من الأمثلة البسيطة على ذلك ما حدث مع ابنتي جولي وخطيبها السابق. فقد كانت جولي مشغولة جداً بدراستها وبنشاطات أخرى مثل مسرحية كانت تشارك فيها. ولكنه كان يريدها أن تتصل به هاتفياً كل يوم، وحين كانت لا تتصل به لعدة أيام ثم تتصل به بعد ذلك كان يسبب لها ألماً مريعاً. من الواضح أنه كان يريدها أن تتصل به مرات أكثر، غير أن استراتيجيته في تعزيز ذلك كانت هي أن يناكدها ويعنّفها حين كانت تتصل به.

هل شعرت بالذنب من شيء مماثل؟ إذا كنت تريد من زوجتك أو شخص آخر مقرب منك الاتصال بك مرات أكثر، فهل تظن أنك ستدفعه إلى ذلك إذا ناكدته طالباً منه الاتصال؟ وإذا ما اتصل في النهاية فهل تقول له: "ها قد رفعت سماعة الهاتف في النهاية. عجائب الدنيا لا تنتهي؟ لماذا يتوجب علي أنا دائماً أن أتصل بك؟".

إن ما تفعله هنا هو أنك تدربه أو تدربها على ألا يتصل بك! إنك تسبب له الألم حين يفعل ما تريده أن يفعل. فماذا يحدث نتيجة لذلك؟ سيرتبط اتصاله بك بالألم، ولذا فإنه سيتجنب مخابرتك أكثر فأكثر في المستقبل. وبالنسبة لابنتي فقد كان هذا أمراً مستمراً ظل يتكرر لعدة أشهر إلى أن شعرت بأنها لا تستطيع أن تفوز في هذه المعركة، إذ إنها إن لم تتصل فسيكون هنالك ألم، وإن اتصلت فسيكون هنالك كذلك ألم. ولذا فإن هذا التعزيز السلبي أحاط بكل جوانب علاقتهما التي كان لابد لها أن تنتهي نهاية غير سعيدة كما قد تكون قد استنتجت.

إذا كنت تريد حقاً من أحدهم أن يتصل بك، فعليك إذا اتصل أن تجيبه بفرح. فإن قلت له إنك تفتقده بشدة، وأنك تحبه وأنك ممتن لاتصاله فهل تعتقد أنه سيميل للاتصال بك؟ تذكر أن تقرن المتعة والسرور بأي سلوك تريد من أحد أن يكرره.

لقد لاحظت أثناء الاستشارات التي كنت أقدمها للشركات في الولايات المتحدة أن معظم الشركات تحاول تحفيز موظفيها باللجوء للتعزيزات السلبية كاستراتيجية أساسية، إذ تحاول استخدام الخوف من العقوبة كحافز أساسي لهم. وهذا يجدي على المدى القصير، ولكنه غير مجدٍ على المدى الطويل، إذ ستواجه هذه الشركات المشكلات ذاتها آجلاً أم عاجلاً. إذ إن العاملين فيها سيعيشون في حالة خوف دائم إلى أن يثوروا.

أما الاستراتيجية الثانية الرئيسية التي تتبعها الشركات فهي استخدام الحوافز المالية. وعلى الرغم من أن هذا الأمر ممتاز وهو يحظى بالامتنان عادة، إلا أن هنالك حداً لفعاليته. إذ إن هنالك نقطة تنكمش بعدها الفائدة المبتغاة ولا تعود الحوافز الإضافية تدفع الناس لإنتاج نوعية أفضل من العمل. ويتبين لمعظم الشركات في الحقيقة أن هنالك حداً لما يمكن لهم أن يفعلوه في هذا المجال. فإذا حاول المرء أن ينجح في تعزيز السلوك الحسن باستمرار بواسطة المال فإن الناس يتوقعون بأنهم إذا أنجزوا شيئاً ذا قيمة عظيمة فلابد لهم أن يجنوا فائدة مالية فورية، ولا يعودون يعملون إلا من أجل المكافأة المالية بالذات، ولن يقوموا بأي عمل إلا إذا حصلوا على هذه الفائدة. وبذلك فإن جهة عملهم لا تعود قادرة على تلبية المطالب الاقتصادية لموظفيها.

أما الطريقة الثالثة والأكثر قوة لتحفيز الناس فهي عن طريق النمو الشخصي. إذ بمساعدة موظفيك على النمو وتوسيع شخصياتهم فإنهم يشعرون باندفاع نحو الحياة والناس ونحو أعمالهم. وهذا يجعلهم أكثر رغبة في المساهمة، وهم يفعلون ذلك انطلاقاً من شعور بالفخر الشخصي وليس نتيجة لضغط من الخارج. وهذا لا يعني ألا يكون لديك برنامج حوافز، بل عليك أن تتأكد من وجود الحافز الأقوى من كل ما عداه، وهو مساعدة الناس على النمو وتوسيع كفاءاتهم.

> "الخير والشر، المكافأة والعقاب هي الدوافع الوحيدة للإنسان الراشد، إنها المهماز والعنان اللذان يحفزان البشرية على العمل، وعلى الانقياد"
> "جون لوك"

ضع جدولاً لتعزيزاتك كي يستمر التغيير

حين تبدأ في ممارسة سلوك أو نمط عاطفي جديد فمن المهم لك أن تعزز هذا السلوك الجديد لديك أو لدى من تريد أن تتعمق هذه الأنماط لديه. وتحتاج في البداية، في كل مرة تقوم فيها

بهذا السلوك المرغوب فيه (مثل إزاحة طبقك دون إتمام كمية الطعام الموجودة فيه) تحتاج لأن تمنح نفسك ما يعبر عن الشكر والعرفان، أي تعزيزات من نوع تقدّره وتستمتع به فعلاً. ولكنك إذا عززت هذا السلوك في كل مرة بعد ذلك فإن المكافآت لن تصبح فعالة أو موضع امتنان في نهاية المطاف. إذ إن ما كان عبارة عن مفاجأة فريدة وممتعة في وقت ما يصبح أمراً مألوفاً ومتوقعاً.

أود الإشارة إلى أنني أقدم النقود لأولئك الذين يطلبونها لدى مروري بالمطارات بحكم التزامي بمساعدة من هم بحاجة لهذه المساعدة. ولست أنسى رجلاً أكد على مطالبته بالمكافأة في بقعة معينة أمام صالة مطار كنت كثيراً ما أرتاده. إذ إنني كنت في كل مرة أرتاد فيها هذا المطار أمنحه بعض المال. إلا أنني كنت على عجل في إحدى المرات ولم تكن لدي نقود في جيبي، وحين مررت به ابتسمت وقلت: "آسف، لأني لا أحمل نقوداً اليوم". وقد أغضبه ذلك لأنني لم أعطه شيئاً كان يفرحه أن يتلقاه مني من قبل إلى أقصى الدرجات.

علينا أنا وأنت أن نتذكر أن عنصر المفاجأة السارة هو إحدى التجارب التي توفر أكبر قدر من السرور للإنسان، بل إن هذا العنصر هو أكثر أهمية مما يتصور معظمنا، ولهذا السبب بالذات يجدر بك أن تدرك وتستخدم ما يعرف بـ"جدول تعزيز متبدّل" إذا كنت تريد لسلوك ما أن يستمر.

وأود هنا أن أعطي مثلاً بسيطاً حول تدريب حيوان الدولفين. إذ إن المدربين ينتظرون إلى أن يقفز الدولفين من تلقاء نفسه في بداية تدريبهم له على القفز. وهم يمنحون الدولفين جائزة بإعطائه سمكة في كل مرة يقوم فيها بحركة سليمة. وبهذه الطريقة يتكون لدى الدولفين في النهاية ترابط عصبي بأنه سيتلقى سمكة في كل مرة يقفز فيها من تلقاء نفسه. وهذا التزاوج بين المتعة والسلوك، وهو ما يهدف إليه المدرب، يسمح للمدرب بترويض الدولفين على القفز مراراً وتكراراً.

ولكن المدرب لا يمنحه السمكة فيما بعد إلا حين يقفز قفزة عالية، وبذا فإنه برفعه للمقاييس المطلوبة من الدولفين إنما يشكّل له سلوكه. وهذا هو مفتاح الموضوع: **فإذا كوفئ الدولفين باستمرار فقد يصبح معتاداً على ذلك ولا يعطي كل ما لديه بمعدل ١٠٠٪.** ولذا فإن الدولفين يكافأ فيما بعد إثر القفزة الأولى، أو ربما بعد الخامسة، أو الثانية، وبذا يبقى غير واثق أي القفزات هي التي سيتلقى عليها المكافأة. وهذا الإحساس بالتوقع والتطلع

بإمكانية نيل مكافأة يدفع الدولفين إلى بذل قصارى جهده باستمرار، إذ إن المكافأة لا تصبح تحصيل حاصل.

ربما كانت هذه القوة الدافعة هي نفسها التي تدفع البعض لممارسة لعبة الورق التي قد تصل إلى درجة المقامرة. إذ ما أن يحصلوا على مكافأة ويربطوا بين المتعة الشديدة وبين المكافأة حتى تدفعهم الإثارة والتطلع إلى الاندفاع أكثر فأكثر. وحين يمر بعض الوقت دون أن يتلقوا مكافأة فإنه قد يتولد لديهم أحياناً إحساس بأنهم سيتلقون المكافأة هذه المرة. وما يدفع لاعب الورق هو احتمال فوزه من جديد. أما إذا خسر باستمرار دون أن يتلقى ما يعتبره مكافأة فإنه سيستسلم ويقلع عن هذا السلوك السيئ. غير أن تلقي مكافآت، مهما كانت صغيرة، والفوز مرات قليلة إنما يثير لديه حالة من التوقع وانتظار الفوز.

ولهذا فإن الأشخاص الذين يقلعون عن عادة سيئة (مثل التدخين أو لعب الورق بقصد المقامرة) ولمدة تمتد عدة أشهر، ثم يقررون أن يمارسوا هذه العادة لمرة واحدة إنما يعيدون في الواقع تعزيز نفس ذلك النمط الذي يحاولون كسره بحيث يصبح من الصعب جداً التحرر من هذه العادة طيلة الحياة. فإذا أقدمت على تدخين سيجارة واحدة فإنك إنما تنشط جهازك العصبي وتعطيه الانطباع بأن يتوقع أن تكافئ نفسك في المستقبل بهذه الطريقة. وبذا فإنك تبقي ذلك الارتباط العصبي نشطاً جداً، بل إنك إنما تقوي نفس العادة التي تحاول كسرها!

إذا كنت تريد أن تعزز سلوك إنسان ما تعزيزاً يستمر مدى الحياة فقد يكون من المجدي لك أن تستخدم ما يعرف بـ"**الجدول الثابت للتعزيز**". وتصف كارين برايور في كتابها سالف الذكر كيفية تدريب حيوان الدولفين للقيام بعشر قفزات. إذ إنك لكي تتأكد من قيام الدولفين بالقفز عشر مرات دائماً، فإن عليك أن تكافئه لدى قيامه بالقفزة العاشرة في كل مرة. وعلى الرغم من أنك لا تستطيع أن تطلب أنماطاً متعددة من السلوك إلى أن يحدث التعزيز، غير أنك بإعطائك المكافأة لدى القيام بالقفزة العاشرة فإن الدولفين سرعان ما يدرك بأنه لا يحتاج لبذل جهد كبير في القفزات التسع الأولى، وبذا فإن نوعية سلوكه تتردى.

رد الفعل هذا هو نفس ما نراه لدى الناس الذين يتلقون أجورهم مرة كل أسبوعين. إذ يعرف العاملون بأنه يُتوقع منهم أداء أعمال معينة يتلقون عليها تعويضاً مقرراً لا يتغير. والتحدي الذي يواجهنا هنا أن الكثيرين من الناس يتعلمون ألا ينجزوا إلا أقل ما هو ضروري لكي يتلقوا المكافأة المقررة نظراً لأنه لا توجد أية مفاجآت تنتظرهم. فالرواتب متوقعة في مواقع العمل. ولكن إذا كانت هذه الرواتب هي كل ما يتوقعه العاملون فإنهم

لن يقوموا إلا بما هو متوقع منهم، ولن يبذلوا إلا أقل القليل من الجهد لقاء الأجر الذي يتلقونه.

غير أنه إذا كانت هنالك مفاجآت بين آونة وأخرى -مثل شهادات التقدير، أو المكافآت المالية الإضافية، أو الترقيات الوظيفية وما إلى ذلك من الحوافز- فإن العاملين سيبذلون دون شك جهوداً إضافية على أساس الأمل أو توقع الحصول على مكافأة أو شهادة تقدير. وما علينا أن نتذكره هو أنه يجب ألا تكون هذه المفاجأة متوقعة وإلا فإنها ستصبح عديمة الفعالية وتؤخذ على أنها تحصيل حاصل، وهذا التوقع سيقضي على قوة الاندفاع. نوّع مكافآتك وستحقق نتائج أعظم في إحداث تغييرات في نفسك أو في أي شخص تحت إمرتك.

هنالك أداة تعزيزية ثالثة يمكن اللجوء إليها تعرف بـ "المكافأة الكبرى"، إذ إن هذه قد تساعد في مضاعفة قوة التعزيز. فإذا أعطي الدولفين ثلاث أو أربع سمكات وليس سمكة واحدة في إحدى المرات النادرة بسبب سلوكه فإنه سيتوقع جائزة قد تكون أكبر من ذلك إذا بذل جهداً أكبر مما فعل، إذ قد يتلقى مكافأة كبرى وهذا يدفع الدولفين إلى بذل المزيد باستمرار، ومن تلقاء نفسه.

استجابة بني البشر مشابهة. فحين تمنح الشركات مكافآت أكبر بكثير مما هو متوقع في بعض الأحيان، فإن هذا قد يخلق حافزاً كبيراً للاستمرار في القيام بأعمال بارزة في المستقبل طمعاً في تحصيل مكافأة أكبر من تلك. ومثل هذا المبدأ يمكن أن يحدث مفعول السحر في طريقة تعاملك مع أطفالك.

ابتداع "بداية لقفزة كبرى"

يمكن استخدام أسلوب المكافأة الكبرى أيضاً مع شخص لا يملك أية حوافز لتحقيق نتائج حسنة على الإطلاق. وهنا يمكننا أن نشير أيضاً إلى أن بإمكان مدربي حيوانات الدولفين أن يمنحوا أحد هذه الحيوانات درزينة من السمك على الرغم من أنهم لم يستطيعوا تحفيزه على الإطلاق. فالمتعة والسرور اللذان تخلقهما مثل هذه المكافأة قد تكفي لكسر النمط القديم لدى ذلك الدولفين ووضعه في حالة من السرور والمتعة بحيث إنه يصبح راغباً في التدرب. وبني البشر يماثلونه هنا أيضاً. إذ إن شخصاً لم يثبت أنه فعل شيئاً سليماً على الإطلاق ثم

تعطى له مكافأة فجأة. من باب العطف والاهتمام فقد يدفعه ذلك لتحقيق مستويات وأنماط من السلوك والأداء لم يكن يبديها من قبل.

غير أن أهم ما يجب علينا أن نتذكره بشأن التكييف والترويض هو تعزيز السلوك المرغوب فيه على الفور. إذ بمجرد أن تشعر بأنك تستجيب بمرح مع ما كنت تعتبره في السابق مسبباً للإحباط فعليك أن تمنح نفسك قوة معززة. كرر ذلك ثانية وابتدع مزيداً من المتعة. اضحك قليلاً. تذكر أنك في كل مرة تبتدع فيها شعوراً عاطفياً قوياً، سواء أكان سلبياً أم إيجابياً، فإنك إنما تبتدع صلة في جهازك العصبي. فإذا كررت هذا النمط مرة بعد مرة وأنت ترسم في ذهنك نفس الصور التي تجعلك تشعر بالقوة. أو تضحكك فستجد أنه سيصبح من الأسهل عليك أن تكون قوياً أو تضحك في المستقبل. إذ أن هذا النمط سيترنح أكثر فأكثر.

عليك في اللحظة التي تجد فيها أنك أو أي شخص تريد تعزيز قوته قد قام بعمل سليم أن تبتدع مكافأة فورية. عزز هذا الموقع باستمرار بواسطة المكافأة التي تعتقد أنت أو ذلك الفرد أنك أنت أو هو يرغب فيه أكثر من أي شخص آخر. امنح نفسك المكافأة العاطفية التي ترغب فيها مثل الابتسام، أو رؤية نفسك وأنت تحقق أهدافك. التكييف والترويض أمر حاسم. إذ إننا بذلك نحقق نتائج ثابتة ومستمرة. غير أن عليك أن تتذكر من جديد **بأن أي نمط من السلوك العاطفي يتم تعزيزه أو مكافأته على أساس ثابت سيصبح سلوكاً متكيفاً وأوتوماتيكياً. أما النمط الذي نفشل في تعزيزه فلابدَّ له من أن يتلاشى.**

والآن وبعد أن أنجزت الخطوات الخمس الأولى فلننتقل إلى الخطوة النهائية...

الخطوة الرئيسية السادسة في التكييف الترابطي-العصبي

اختبر ما أنجزت

لنراجع ما أنجزت حتى الآن: لقد قررت نمط العاطفة أو السلوك الجديد الذي ترغب في تبنيه؛ وحصلت على قوة الدفع التي تدفع بها نفسك لتحقيق هذا التغيير، وعطلت النمط القديم، وعثرت على البديل الجديد، وكيّفت هذا التغيير إلى أن أصبح ثابتاً ومستمراً. أما الخطوة الباقية فهي اختبار هذا التغيير للتأكد من أنه سينجح في المستقبل.

أحد السبل لإجراء هذا الاختبار والذي يتم بموجب البرمجة العصبية اللغوية، هو "قياس المستقبل". وهذا يعني أن تتصور الوضعية التي كانت تسبب لك الشعور بالإحباط

مثلاً، وتلاحظ فيما إن كانت ما تزال تسبب لك الشعور بالإحباط، أم أن النمط الجديد من الشعور "الساحر" قد حل محل ذلك الشعور. فإن كنت مثلاً تشعر في العادة بدافع يدفعك للتدخين في كل مرة تحس فيها بأنك مرتبك، فعليك أن تتصور نفسك فيها وكأنك مرتبك ولاحظ فيما إن كنت ستشعر بدافع يدفعك للقراءة أو الجري أو أي بديل تكيفت معه. وبتخيل نفس الحافز الذي كان يثير العاطفة أو السلوك القديم لديك، وبملاحظة بأنك تشعر شعوراً أكيداً بأن البديل الجديد الذي يمنحك القوة أصبح نمطاً أوتوماتيكياً، فستعلم في هذه الحالة بأن النمط الجديد سيكون صالحاً لك في المستقبل.

وعلاوة على ذلك عليك أن تختبر بيئة التغيير الذي أجريته لتوك. وكلمة "بيئة" تعني ضمناً دراسة النتائج الناجمة عن هذا التغير. ما هو تأثير هذه التغييرات التي أجريتها على نفسك وعلى أولئك المحيطين بك؟ هل سيساندون العمل الذي بدأته أو علاقاتك الجديدة؟ تأكد من أن هذا النمط الجديد سيكون مناسباً وذلك بناءً على نمط حياتك الحالية وقناعاتك وقيمك.

وفي الصفحة التالية هنالك قائمة مراجعة يمكنك استخدامها لتساعدك في التأكد بأن نمط نجاحك الحالي سيستمر وأنه مناسب.

فإن لم تنجح في محاولتك لخلق هذا النمط بحيث تستمر فعليك أن تعيد الأمور إلى الخطوة الأولى: **هل من الواضح لك تماماً ما تريد ولماذا تريده؟**

راجع الخطوة رقم ٢: **فمعظم الناس الذين حاولوا أن يحدثوا تغييراً دون أن يحققوا نجاحاً لم تكن لديهم قوة دفع كافية. وقد تحتاج لالتزام علني فعلاً لكي تحصل على قوة دفع أكبر على نفسك. أعلن ذلك الالتزام لأولئك الناس الذين لن يتجاهلوا فشلك إن لم تلتزم بما تعهدت به.**

فإذا شعرت بأن لديك قوة دفع كافية فعليك أن تتحرى الخطوة ٣: فإذا كنت تعرف ما تريد ولديك قوة دفع كافية فمن المحتمل جداً أن تكون في مثل وضعية تلك الذبابة التي تضرب نفسها بزجاج النافذة مرة بعد مرة دون أن تجد لها مخرجاً. فقد فعلت الشيء ذاته مراراً وتكراراً، وبشدة متزايدة ولكنك لم تغير من موقفك. **عليك أن تكسر النمط الذي تتبعه.**

فإذا شعرت أن كل الخطوات تجري في الاتجاه الصحيح، فعد إلى الخطوة ٤. فإذا كانت جهودك لم تؤدِ إلى تغيير فهذا يعني أنك تجاوزت هذه الخطوة ولم تحققها. ابحث عن بديل يمنحك القوة لكي تتخلص من الألم وتجد متعة في مثل قوة وملاءمة موقفك

السابق. كل هذا يعني أن أمامك الفرصة الآن لاستكشاف قدرتك على المزيد من الابتكار. حاول إيجاد من تقتدي به، شخصاً أوضح قدرته على التخلص من تلك العادة أو مجموعة العواطف السلبية التي تريد تغييرها.

قائمة مراجعة ظروف بيئتك

١. **تأكد أن الألم مرتبط بنمطك القديم.**

حين تفكر في سلوكك السابق أو عواطفك السابقة. فهل تتصور أو تشعر أن الأمور مؤلمة وليست مبهجة؟

٢. **تأكد من أن تلك المتعة مرتبطة بالنمط الجديد.**

حين تفكر في سلوكك الجديد أو عواطفك الجديدة، فهل تتصور أو تشعر أن الأمور مبهجة بدلاً من أن تكون مؤلمة؟

٣. **تأكد من أن توائم النمط الجديد مع قيمك وقناعاتك والقواعد التي تحكم حياتك.**

هل العواطف أو السلوك الجديد يتواءم مع قيمك وقناعاتك والقواعد التي تحكم حياتك؟ (سنناقش هذا الموضوع في الفصول التالية).

٤. **تأكد من الاحتفاظ بمزايا النمط القديم.**

هل ستسمح لك العواطف الجديدة أو السلوك الجديد بالحصول على منافع وعلى مشاعر المتعة اللذين كنت تحصل عليهما من النمط القديم؟

٥. **قياس المستقبل، تخيل نفسك وأنت تتصرف بهذه الطريقة الجديدة في المستقبل.**

تخيل الأمر الذي كان يمكنه أن يدفعك لتبني النمط القديم. تأكد من أنك تستطيع استخدام النمط الجديد بدلاً من القديم.

إذا بدأت في إحداث التغيير ولكنك لم تتابع ذلك، فمن الواضح أنك لم تعزز نمطك بمتعة كافية. استخدم الخطوة ٥، أي التكيف أو الترويض. **استخدم جدول تعزيز متغيراً وآخر ثابتاً للتأكد من استمرارية النمط الجديد الذي يمدك بالقوة.**

أما الخطوة السادسة من برنامج التكيف الترابطي-العصبي فيمكن استخدامها لأي غرض: شأن تحديات لعلاقاتك، أو مشاكل في عملك، أو الاستمرار في الصراخ على أطفالك. لنفترض أنك تقلق بصورة مبالغ فيها حول أشياء لا تستطيع التحكم فيها. كيف يمكن لك استخدام الخطوات الست لتغيير هذا الوضع الذي يسلبك القوة؟

١) اسأل نفسك: "ماذا أريد أن أفعل بدلاً من القلق؟".

٢) ابحث عن قوة دفع تحث بها نفسك. وحاول أن تدرك مدى الدمار الذي يسببه لك القلق. حاول أن تصل به إلى الحافة وحاول أن تحسب مدى تكلفته بالنسبة لحياتك بحيث تدرك بأنك لا تريد أن تدفع هذا الثمن بعد. تصور مدى الراحة التي ستحسها وأنت ترفع هذا العبء عن كاهلك وتتحرر منه إلى الأبد.



"اسمع أيها البلطجي المتسلط.. لقد سئمت التسول".

٣) عطل النمط الذي تتبعه في كل مرة تقلق فيها. عليك أن تكسر ذلك النمط بأن تبدي سخطك التام واستنكارك. واصرخ بأعلى صوتك: "ما أجمل هذا الصباح!".

٤) ابتدع بديلاً يمنحك القوة. ماذا تفعل بدلاً من أن تقلق؟ اسحب ورقة واكتب على الفور ما يمكنك أن تفعله في الحال عوضاً عن الوقوع فريسة للقلق. قد تقرر أن تتوجه لممارسة الجري، وأثناء الجري يمكنك أن تفكر في حلول جديدة.

٥) كيّف وروّض النمط الجديد. تخيل هذا النمط الجديد بكل وضوح وشفافية وبعاطفة جياشة، وكرر ذلك إلى أن تصبح الفكرة الجديدة أو ذلك السلوك والنمط العاطفي أوتوماتيكياً. عزز موقفك بقطع الخطوة الأولى: راقب نفسك وتخيل كيف يمكنك أن تحقق نجاحاً بعد نجاح، إذ إن رؤية النتائج مسبقاً يمكنها أن تمنحك المتعة التي ترغب فيها. الجأ للتكرار والعاطفة الجياشة من جديد لكي تكيّف النمط الجديد إلى أن يصبح ثابتاً ومستمراً.

٦) اختبر النمط الجديد لكي تتبين فيما إن كان سيفلح. فكر في الوضعية التي كانت تسبب لك القلق وتأكد فيما إذا كنت لن تقلق في هذه الوضعية.

بل يمكنك أيضاً أن تستخدم الخطوات الست للتكييف الترابطي-العصبي (NAC) لكي توقع عقداً مع نفسك حول استحداث هذا التغيير.

١) الخطوة الأولى هي أن تضع الأسس. تأكد بوضوح مما تريد تحقيقه ومن السبب الذي منعك من تحقيق ذلك حتى الآن. ماذا يريد الشخص الآخر (أنت)؟ وماذا يمكن لما يريده هذا الشخص أن يحقق لكليكما؟ كيف يمكنك أن تعرف بأنك حصلت على عقد مربح؟

٢) حقق قوة الدفع اللازمة بحيث تدفع الشخص الآخر للربط بين الألم وبين الامتناع عن عقد الصفقة الجديدة، ومن الاستمتاع بعقدها.

٣) عطّل نمط أي قناعة أو فكرة تمنع تلك الصفقة من المضي إلى الأمام.

٤) ابتدع بديلاً لم يفكر فيه أيكما من قبل والذي سيحقق حاجتكما معاً.

٥) عزز ذلك البديل بأن تعزز المتعة والتأثير الإيجابي لذلك البديل باستمرار.

٦) تأكد من أن هذا التغيير سيحقق نتائج حسنة للجميع، أي حالة ربح كامل. فإذا كان الأمر كذلك، يمكنك أن تجري المفاوضات الخاصة بخاتمة ناجحة.

يمكنك استخدام المبادئ نفسها لدفع أبنائك لتنظيف غرفهم وترتيبها، ولتحسين أحوال حياتك الزوجية، ولرفع مستوى النوعية في مكان عملك، ولتحقيق متعة أكبر من ممارسة عملك، ولجعل بلدك مكاناً أفضل تحيا فيه. بالمناسبة، يمكنني القول بأن أبناءنا يلجئون للخطوات الست هذه ويمارسونها علينا، وإن كانوا يفعلون ذلك بطريقة مختصرة. تذكر ما قلت لك: إذا حققت قوة دفع كافية واستطعت تعطيل النمط الذي يمارسه شخص آخر بالقوة الكافية فإن هذا الشخص سيعثر على نمط جديد ويتكيف معه. وكمثال على ذلك،

فقد حاول أحد أصدقائي بكل الطرق أن يقلع عن التدخين، ولكن دون جدوى. وفي النهاية تم كسر ذلك النمط! كيف؟ فقد دخلت ابنته البالغة من العمر ست سنوات في أحد الأيام بينما هو يشعل سيجارته. كانت تعلم ما تريد، ولديها قوة دفع شديدة، وكسرت نمطه ذاك حين صرخت: "بابا، أرجوك أن تتوقف وألا تقتل نفسك". فأجابها: "ما بك يا حبيبتي؟ ماذا تقولين؟"، كررت ما قالت من قبل فأجاب: "لست أقتل نفسي". وحينذاك طأطأت الطفلة رأسها وهي تشير للسيجارة قائلة: "رجاء يا بابا، توقف عن قتل نفسك، أريدك أن تكون حياً عندما أتزوج...".

كان هذا إنساناً حاول عشرات المرات الإقلاع عن التدخين، ولكنه فشل في كل المرات، حتى ذلك الحين. وفي ذلك اليوم بالذات رمى السجائر ولم يدخن منذ ذلك اليوم. فقد كانت نياط قلبه معلقة بيدي هذه الصغيرة، وحققت ما أرادت على الفور. ومنذ ذلك الحين عثر على بدائل عدة للتدخين تعطيه أحاسيس المتعة ذاتها.

فإذا أقدمت على تنفيذ الخطوات الثلاث الأولى لمبادئ التكييف الترابطي-العصبي (NAC) فقد يكون هذا كافياً لإحداث تغير هائل في حياتك. إذ ما أن تقرر ماذا تريد، وتحقق قوة الدفع اللازمة، وتكسر النمط السابق فإن الحياة ستوفر لك سبلاً أخرى تنظر من خلالها للأمور. وإذا كانت قوة الدفع شديدة بما فيه الكفاية فإنك ستجد لا محالة نمطاً جديداً وستكيّفه وتروضه، ويمكنك أن تعتمد على العالم لكي يتولى اختبارك بالطريقة اللازمة.

لقد تعلمت الآن مبادئ التكييف الترابطي-العصبي للتغيير! والأمر المهم هو أن تستخدمها. ولكنك لن تفعل إلا إذا كنت تعرف لماذا تستخدمها. عليك أن تعرف رغباتك بوضوح، عليك أن تعرف...

٧

كيف تحقق ما تريده فعلاً

"كل العواطف التي تجمعك وترفعك عواطف نقية، والعاطفة
غير النقية هي تلك التي تأخذ جانباً واحداً من وجودك،
وبذا تشوهك"
"رينير ماريا ريلكه"

"أعطني جرعتي الأولى"* هذا ما كان يقوله المغني الأمريكي المعروف ألفيس بريسلي حين يبدأ روتينه اليومي العجيب في محاولة للنوم بعد ليلة من الغناء المجهد. وعند ذلك يفتح مساعده ظرفاً يحوي عدة أنواع من العقاقير والتي يطلق عليها اسم "الجرعة المعتادة"، ثم يحقنه بثلاث حقن تحت لوح الكتف تحوي عقاراً آخر.

وقبل أن ينام كان العاملون في مطبخ ألفيس بريسلي والذين يتناوبون على العمل طيلة ساعات الليل والنهار الأربع والعشرين يسارعون لإعداد أكثر كمية من الطعام يمكن له أن يستهلكها قبل أن يخلد للنوم. ومن الوجبات المألوفة مثلاً ثلاثة ساندويتشات شيزبيرجر (هامبورجر بالجبن) مع ست أو سبع موزات يظل يأكلها إلى أن يحني رأسه نعاساً. كان يأكل بشراهة حتى أن مساعده كان يجد نفسه مجبراً على إخراج الطعام من قصبته الهوائية لكي لا يختنق ويموت أثناء نومه. وبعد ذلك ينام ألفيس لمدة أربع ساعات دون حراك.

وحين يستيقظ يكون مدروخاً بحيث لا يستطيع المشي فيُحمل إلى الحمام. ويطلب جرعته الثانية بشد قميص مساعده إذ إنه لا يكون قادراً على الكلام. بل إنه لا يستطيع تناول الجرعة بنفسه فيعمد مساعده إلى حشر الحبوب في فمه ويصب فوقها الماء لكي تعبر حلقه.

أما الجرعة الثالثة في روتينه اليومي فهو لا يكاد أيضاً يستطيع طلبها، ولذا فإن مساعده يتولى إعطاءها له ويدعه يتابع نومه حتى ما بعد الظهر، وحينذاك يقفز ألفيس بريسلي لحشو أنفه برقع مغموسة بالكوكايين وبعدها يتوجه إلى المسرح.

---

* عن مقالة من مجلة لايف الأمريكية عدد حزيران/يونيو ١٩٩٠ تحت عنوان: "في أدنى شارع لونلي ستريت" بقلم ألبرت جولد مان.

في الليلة التي مات فيها ألفيس بريسلي ظل محافظاً على تألقه وأخذ جرعاته كلها في جرعة واحدة كان فيها مقتله. فلماذا يعمد شخص حظي بكل هذه الشهرة العالمية وبكل ذلك الحب من معجبيه والذي نال في الظاهر كل ما يمكن أن يحلم به لمثل هذا السلوك؟ لماذا يعمد إلى تدمير جسمه بهذه الصورة العجيبة التي أدت في النهاية إلى تلك الميتة المرعبة؟ يقول أخوه غير الشقيق ديفيد ستانلي إن السبب هو لأنه كان يفضل أن يظل فاقد الإحساس تحت تأثير المخدر على أن يكون واعياً وبائساً.

الكثير من المشاهير ممن كانوا على قمة عرش الشهرة في ميادين الفن والأعمال لاقوا نفس المصير مع الأسف وعمدوا إلى إنهاء حياتهم بأيديهم، إما بصورة مباشرة وإما غير مباشرة. ومن هؤلاء الكاتب الأمريكي الشهير إرنيست همنجواي (١٨٩٩-١٩٦١) والشاعرة الأمريكية سيلفيا بلاث (١٩٣٦-١٩٦٢) بالإضافة إلى العديد من ممثلي السينما والمغنين الأمريكيين المرموقين. فما هي السمة المشتركة بين كل هؤلاء؟ أولاً: كلهم ماتوا وفقدهم جمهورهم. وثانياً: كلهم اشتروا بضاعة كُتِب عليها: "في يوم ما، شخص ما، بطريقة ما، شيء ما... وبعد ذلك سأكون سعيداً". ولكنهم بعد أن حققوا النجاح ووصلوا إلى الطريق السهل، ورأوا أحلامهم بأم أعينهم وهي تتحقق أمام أعينهم وتبين لهم أن السعادة ما تزال تهرب منهم. ولذا ظلوا يلاحقونها وهم يهربون من ألم حياتهم باللجوء إلى الإدمان والتدخين والإفراط في الأكل إلى أن وصلوا في النهاية إلى النسيان الذي كانوا يتوقون إليه، ولكنهم لم يكتشفوا قط مصدراً للسعادة.

إن ما تُبيّنه سيرة حياة هؤلاء الأشخاص هو شيء مألوف للكثيرين من الناس. ١) أنهم لم يكونوا يعرفون ماذا يريدون من الحياة فعلاً، ولذا صرفوا أنفسهم وخبلوها بأنماط متنوعة من المواد الصناعية التي من شأنها أن تبدل مزاجهم. ٢) أنهم لم ينمّوا لديهم دروباً عصبية بل طرقاً سريعة تصل بهم إلى الألم. وعاداتهم هذه كانت تسوقهم عبر هذه الطرق العريضة بشكل منتظم. وعلى الرغم من تحقيقهم مستويات النجاح التي كانوا يحلمون بها مجرد حلم في الماضي، ومن إحاطتهم بملايين المعجبين الذين يغمرونهم بالحب فإن مرجعيات الألم لديهم كانت أكبر من كل ذلك. وبذا أصبحوا ماهرين إلى حد كبير في ميدان استحداث الألم بسرعة وسهولة، وذلك لأنهم أسسوا طرقاً واسعة لوصوله. ٣) لم يعرفوا كيف يمكنهم أن يشعروا بأنهم بخير، بل كان عليهم أن يلجئوا لقوة خارجية تساعدهم على التعامل مع الحاضر. ٤) لم يتعلموا قط طرقاً ووسائل توجههم إلى ما يركزون عليه في أذهانهم وعن وعي. لقد سمحوا لآلام ومتع محيطهم بأن تتحكم فيهم بدلاً من أن يتحكموا في أنفسهم.

والآن، يمكنك أن تقارن هذه القصص برسالة تلقيتها مؤخراً من امرأة استخدمت ما أنتجته لتغيير أسلوب ونوعية حياتها كلياً.

عزيزي طوني..

لقد تعرضت لمعاملة سيئة طيلة حياتي، منذ طفولتي الأولى وحتى وفاة زوجي الثاني. ونتيجة لإساءة المعاملة وللعطب الشديد الذي لحق بي، أصبت بمرض عقلي يعرف باسم "اضطراب الشخصية المتعدد" مع وجود تسعة وأربعين شخصية لدي. ولم تكن أي من تلك الشخصيات تعلم عن الأخريات أو ماذا حدث لكل منها في حياتها.

كانت الراحة الوحيدة التي كنت أجدها خلال تسعة وأربعين عاماً من عمري كإنسانة ذات شخصيات متعددة هي في السلوك المدمر للنفس. أعلم أن هذا يبدو غريباً، غير أن تشويه النفس كان يمنحني الراحة. وبعد واحدة من محاولاتي العديدة للانتحار أدخلت إلى المستشفى وُوضعت تحت رعاية أحد الأطباء. ولتوحيد تلك الشخصيات كان عليّ أن أعود إلى الحادثة الأصلية التي سببت خلق كلٍ من تلك الشخصيات. إذ لابد من تذكر تلك الحادثة المؤذية ومعايشتها من جديد والشعور بها. ولكن كل شخصية من شخصياتي المتغيرة تلك كانت تؤدي وظيفة معينة ولها قدرة مختارة على التذكر ولها عادة نغمة عاطفية منفردة. وقد عمل معي خبير في حقل اضطراب الشخصية المتعدد وساعدني على توحيد الشخصيات التسع والأربعين في شخصية واحدة. وما ساعدني على متابعة حياتي والمضي في تلك العمليات المختلفة التي لجأنا إليها هو شعوري بأن العديد من شخصياتي كانت تعسة جداً وبأن حياتي أصبحت في حالة فوضى كاملة (إحدى شخصياتي لم تكن تعرف ما تفعله الأخرى، بحيث وجدنا أنفسنا في وضعيات وأماكن مختلفة كل الاختلاف وبحيث إنني حين تحولت لم أعد أذكر هذه الوضعيات والأماكن) وقد فكرنا بأننا بتوحدنا في شخصية واحدة سنحقق السعادة، وهذا هو الهدف النهائي.

ولكن هذا كان اعتقاداً خاطئاً من جانبي. وكان في ذلك صدمة كبيرة لي. مرت بي سنة كانت كأنها الجحيم. وجدت نفسي في منتهى التعاسة والحزن على كل شخصياتي، وأصبحت أفتقد كلاً منها، بل وكنت في بعض الأحيان أريد استعادتها كما كانت من قبل. وقد كان هذا أمراً صعباً، ولذا قمت بثلاث محاولات انتحار أخرى في تلك السنة، وأدخلت إلى المستشفى من جديد.

ثم صادف أن رأيت برنامجك التليفزيوني خلال السنة الماضية. وطلبت سلسلة أشرطتك التي تغطي ثلاثين يوماً، وهي سلسلة "القوة الشخصية" وأخذت أسمعها مرة بعد مرة وأدقق في كل ما يمكنني استخدامه منها. ولكن التقدم المفاجئ حدث حين بدأت أستمع لبرنامجك الشهري الذي يحمل عنوان "أحاديث القوة" POWERTALKS. وقد تعلمت منها حين أصبحت بشخصية مفردة ما لم أتعلمه حين كنت متعددة الشخصيات. تعلمت للمرة الأولى خلال خمسين عاماً بأن السعادة تأتي من الداخل. وكشخصية مفردة أملك الآن ذكريات عن الحالات المرعبة التي كانت تعاني منها كل من شخصياتي التسع والأربعين. وحين تراودني هذه الذكريات أستطيع أن أتفحصها، فإذا استبدت بي فقد أصبحت الآن قادرة على تغيير نقطة تركيزي كما تعلمت من برامجك دون أن أكون متحللة منها كما كنت أفعل من قبل. ولم يعد يتوجب عليّ أن أضع نفسي في حالة ذهول ناجم عن فقدان الذاكرة والتحول إلى شخصية بعد أخرى.

إنني أتعلم المزيد عن نفسي وأتعلم كيف أعيش كإنسانة متوحدة الشخصية. أعلم أن أمامي الكثير مما يتوجب عليّ أن أتعلمه ومما أستكشفه. وأنا الآن أعيد ترتيب أهدافي وأخطط لكيفية توصلي إليها. ولقد بدأت أخفض وزني وأخطط للوصول إلى الوزن المناسب (وهو ما أعتبره هدية حسنة أقدمها لنفسي). هذا وكنت أعمل قبل دخولي المستشفى في شركة آي بي إم IBM (شركة الكمبيوتر الشهيرة) بدوام كامل كما كانت لي أربعة مشاريع أعمال. أما الآن فلدي شركة عمل جديدة وأتمتع بزيادة مبيعات شركتي هذه وهي الزيادة التي تمكنت من تحقيقها منذ خروجي من المستشفى. كما بدأت أتعرف أكثر فأكثر على أبنائي وأحفادي ولكن الأهم من كل ذلك أنني بدأت أتعرف على نفسي*.

ماذا تريد؟

اسأل نفسك ماذا تريد على وجه التحديد؟ هل تريد لنفسك زواجاً ناجحاً، أم تريد لأطفالك أن يحترموك؟ هل تريد أن تربح الكثير من المال، أم تريد امتلاك سيارات سريعة، أم عملاً يدرّ عليك مالاً كثيراً، أم بيتاً فوق تلة مرتفعة؟ هل تريد أن تزور مناطق غريبة الطراز، أم

* تجدر الإشارة إلى أن هذه المرأة الشجاعة لم تعد فقط إلى عملها بل إنها تعمل كمتطوعة في إحدى المستشفيات.

أن ترى معالم تاريخية شهيرة؟ هل تريد أن تصبح مغنياً يعشقه الملايين أو نجماً مرموقاً توضع له نجمة في شارع بوليفار هوليوود الشهير؟ هل تريد أن يخلد اسمك في التاريخ لاختراعك جهازاً للسفر عبر الزمن؟ هل تريد أن تقوم بأعمال تطوعية لإنقاذ العالم، أو أن تقوم بدور نشط في الحفاظ على البيئة؟

مهما كان ما ترغب فيه أو تطمح إليه فإن عليك أن تسأل نفسك: "لماذا أريد هذه الأمور؟ ألا تريد سيارات جميلة مثلاً؛ لأنك ترغب في الواقع بالتمتع بتحقيق إنجازات ترفع من قيمتك الاعتبارية من جراء امتلاكك سيارة فارهة؟ لماذا تريد حياة عائلية جيدة؟ هل لأنك تشعر بأن ذلك سيجلب لك مشاعر الحب والمودة والدفء والتواصل؟ هل تريد إنقاذ العالم طمعاً في المشاعر الناجمة عن القيام بعمل جليل ومستمر؟ باختصار، أليس صحيحاً *أن ما تريده في الحقيقة هو أن تبدل الطريقة التي تشعر بها؟* **إن ما تريده في الواقع هو أن تحقق تلك الأمور أو النتائج لأنك تراها وسيلة للتوصل لمشاعر وعواطف ووضعيات معينة ترغب فيها.**

حين تُقبّل طفلك فما الذي يمتعك في هذه اللحظة؟ هل مجرد ملامسة شفتيك لبشرته هي التي تثير فيك ذلك الشعور؟ لا بالطبع، وإلا فإنك ستتوصل لنفس الشعور حين تقبل كلباً! فكل عواطفنا ما هي إلا عواصف كيميائية بيولوجية متوضعة في أدمغتنا، يمكننا أن نشغلها في أي لحظة. **غير أن علينا أولاً أن نتعلم كيف نتحكم فيها بطريقة واعية بدلاً من أن نعيش في حالة ردود فعل.** ومعظم استجاباتنا العاطفية هي استجابات نتعلمها من المحيط. إذ نقوم بتقليد بعضها متعمدين ونتعثر ببعضها الآخر دون علمنا.

إن معرفتنا بهذه العوامل هي ببساطة أساس فهمنا لقوة ما نسميه بـ "الوضعية" - ولاشك بأن كل ما نفعله إنما نفعله لنتجنب الألم ولنحصل على المتعة. غير أن بإمكاننا أن نغير في الحال ما نعتقد أنه يؤدي إلى الألم أو المتعة بإعادة توجيه تركيزنا وبتغيير وضعيتنا الذهنية، والعاطفية والبدنية. وكما قلت في الفصل الثالث من كتابي قدرات غير محدودة:

"يمكن تعريف الوضعية بأنها مجموع الملايين من العمليات العصبية التي تحدث في داخلنا، المجموع الكلي لتجربتنا في أي لحظة من الزمن. ومعظم وضعياتنا تحدث بدون توجّه واعٍ من جهتنا. إذ إننا نرى شيئاً ما ونتجاوب معه فنصبح في حالة معينة. وقد تكون الوضعية مفيدة ومجدية، أو غير مجدية وتحد من قدراتك، ولكن ليس لدى معظمنا الكثير مما يمكننا أن نفعله للتحكم في هذه الوضعية".

هل تبيّن لك مرة أنك لا تستطيع أن تتذكر اسم أحد أصدقائك؟ أو أن تتذكر كيف يمكن لك أن تكتب كلمة ما؟ ما هو السبب الذي يمنعك من ذلك؟ لاشك في أنك تعرف لماذا. هل لأنك غبي؟ كلا، بل لأنك كنت في وضعية غبية. **فالفرق بين قيامك بالفعل بصورة سيئة أو ذكية لا يعتمد على قدرتك بل على وضعية ذهنك و/أو جسمك في لحظة معينة من الزمن.** فقد تكون متمتعاً بكل المواهب الممكنة وتملك الشجاعة والتصميم، والرشاقة والقوة والقدرة على الاحتمال، بالإضافة إلى ذكاء وفطنة توازي ما كان يملكه ألبرت آينشتين، ولكنك إذا غرقت طيلة عمرك في وضعيات سلبية، فإنك لن تحقق قط وعدك لنفسك بالتفوق.

أما إذا عرفت أسرار دخول وضعية أكثر دهاءً وأوسع حيلة فسيمكنك أن تصنع الأعاجيب. فالوضعية التي تكون فيها في لحظة معينة تقرر إدراكك الحسي للواقع، وبالتالي تقرر قراراتك وسلوكك. وبعبارة أخرى، فإن **سلوكك ليس نتيجة لقدراتك بل نتيجة للوضعية التي أنت عليها في هذه اللحظة بالذات.** ولذا، ولكي تغير قدراتك عليك أن تغير وضعيتك. ولكي تنفتح لكل الموارد التي ترقد في داخلك عليك أن تضع نفسك في وضعية تتسم بالبراعة والتوقع النشط، وبعد ذلك ستتوقع المعجزات!

كيف يمكننا أن نغير وضعيتنا العاطفية؟ فكر في وضعياتك وكأنك تشغّل ما يشبه جهاز التليفزيون. إذ إنك لكي تحصل على "لون شفاف ولامع، وصوت لا يصدق" عليك أولاً أن تصله بالكهرباء وتشغله. وتحويل قواك الفيزيولوجية يماثل وصل جهاز التليفزيون بالكهرباء. وإلا فإنك لن ترى صورة، ولن تسمع صوتاً، ولن تكون أمامك إلا شاشة سوداء فارغة. إنك ولاشك تشبه هذا الجهاز، فإن لم تشغّل نفسك باستخدام جسمك كله، أي **فيزيولوجيا جسمك**، فلن تستطيع حتى كتابة كلمة سهلة بدون خطأ إملائي مثلاً. هل استيقظت يوماً ما وأخذت تتخبط دون أن تعرف كيف يمكنك أن تفكر بوضوح أو تقوم بأداء مهماتك إلى أن تتحرك بعض الشيء ويتدفق الدم في جسمك؟ وما أن تنجلي الحالة "السكونية" فسيبدأ جسمك في أخذ الحرارة اللازمة له، وعندها تأخذ الأفكار تتدفق فيه. فإن كنت في الوضعية الخطأ فلن تتلقى أية رسائل حتى لو كنت تملك الأفكار الصحيحة.

ما أن يتم التوصيل الكهربائي فمن الواجب بالطبع أن تثبت جسمك على القناة المطلوبة لكي تحصل على ما تريده فعلاً. عليك أن تركز ذهنياً على ما يمنحك القوة. ومهما كانت نقطة تركيزك -مهما كانت القناة التي تتثبت عليها- فإن شعورك سيكون أكثر قوة. فإن لم يعجبك ما تفعله فإن الوقت قد حان لتغيير القناة.

هنالك أحاسيس لا محدودة، وسبل لا محدودة للنظر في أي أمر من الأمور. وكل الأحاسيس التي تريدها موجودة لديك طيلة الوقت، وكل ما عليك أن تفعله هو أن تثبت نفسك على القناة الصحيحة. وتجدر الإشارة إلى أن هنالك طريقتين مبدئيتين لتغيير عواطفك بعد ذلك: **إما بتغيير الطريقة التي تستخدم بها جسمك وإما بتغيير نقطة تركيزك.**

فيزيولوجية الجسم: قوة الحركة

إحدى أقوى النقاط المتميزة التي حققتها في السنوات العشر الأخيرة هي ما اكتشفته من أن: **العاطفة تنتجها الحركة.** فكل ما نشعر به هو نتيجة للطريقة التي نستخدم بها أجسامنا. حتى أكثر التغييرات دقة في تعابير وجوهنا أو في ملامحنا إنما تبدل الطريقة التي نشعر بها في أي لحظة من اللحظات، وبالتالي الطريقة التي نقيّم بها حياتنا. باختصار، طريقة تفكيرنا وطريقة فعلنا.

فلنجرب معاً حركة مضحكة للحظة من الزمن. تخيل أنك تقود فرقة موسيقية تعزف سيمفونية ما، وأنك تفعل ذلك بطريقة توحي بالملل ولا تعبر عن السعادة، إذ إنك تلوّح بذراعيك إلى الأمام والخلف بطريقة روتينية. قم بهذه الحركات ببطء شديد. لا تدع الحماس يجرفك، بل قم بحركاتك بطريقة روتينية تخلو من الانفعال، واحرص على أن يعكس وجهك شعورك بالملل. لاحظ كيف تشعر. والآن ارفع يديك وصفق بهما بطريقة ضاجة ثم ادفعهما إلى الخلف بأقصى سرعة ممكنة وأنت ترسم ابتسامة كبيرة لا معنى لها! عزز هذا الوضع باللجوء إلى حركات صوتية تشمل أصواتاً عالية، ضاجة ومتفجرة، حركة الهواء عبر صدرك وحلقك وفمك من شأنها أن تغير من مشاعرك بصورة جذرية. هذه الحركة والسرعة التي خلقتها، سواء في جسمك أم في أوتارك الصوتية، ستبدل طريقة شعورك.

كل عاطفة تشعر بها إنما ترتبط بفيزيولوجية محددة: بوضعية جسمك، وفي نمط تنفسك، أو أنماط حركتك وتعبيرات وجهك. لاشك أن هذه الوضعيات واضحة كل الوضوح. ولقد تحدثت في كتابي "قدرات غير محدودة" عن الخاصيات المتصلة بحالات الاكتئاب، حيث تركز عينيك بطريقة معينة وتتسم حركاتك بسمات محددة وما إلى ذلك من أمور. وما أن تتعلم كيف تستخدم جسمك حين تكون في وضعيات عاطفية معينة، يمكنك بعد ذلك أن تعود لهذه الوضعيات أو أن تتجنبها بمجرد تغيير وضعيتك البدنية. والتحدي الذي يواجهه معظمنا هو أن نعتاد على أنماط سلوكية بدنية محدودة، إذ نقوم بهذه الحركات بطريقة أوتوماتيكية دون أن ندرك مدى الدور الذي تلعبه هذه الحركات في تشكيل تصرفاتنا وتغييرها من لحظة للحظة.

لدى كل منا ما يزيد على ثمانين عضلة في الوجـه، وإذا اعتـادت هـذه العضـلات على التعبير عن الاكتئاب، أو الملل، أو الإحباط فإن هذه الأنماط العضلية التي تعودت على ذلك النمط المعين تبدأ في إملاء وضعياتنا علينا، كما تؤثر ولاشك علـى شخصيتنـا الجديـدة. وفي الحلقات الدراسية التي أعقدها والتي تحمل عنوان "موعد مع القدر" أطلـب مـن الحـاضرين أن يسـجلوا كل العواطـف الـتي يشعـرون بـها في أسـبوع مـا، ومـن بـين العـدد الهـائل مـن الاحتمالات فقد تبين لي أن معدل هذه العواطف أقل من عشر. لماذا؟ لأن لمعظم الناس أنماطاً محدودة من الوضعيات البدنية التي تؤدي إلى أنماط محدودة من التعبير.

أنواع العواطف التي يمكن لفرد الشعور بها في أسبوع
التوتر
الإحباط
الغضب
عدم الأمان
الوحدة
الملل
التعاسة
السعادة
الشعور بالراحة والفرح
الحب
الإثارة
الغبطة

هذه قائمة قصيرة جـداً مـن الخيـارات العاطفيـة إذا أخذنـا بعـين الاعتبـار الآلاف مـن الحالات التي تأسرنا. ولكـن عليـك أن تحـرص علـى ألا تتحـدد خيـاراتك العاطفيـة بـهذه القائمة القصيرة، بل أن تنهل ما أمكنك من عواطف أخرى مثل الحماس والخيـال والغبطـة والرغبة والامتنان والافتتان وحب الاستطلاع والإبداع والقدرة والثقة والحنـو واللطـف والمـرح وما إليها... هل لك أن تضع قائمة طويلة خاصة بك؟

يمكنك أن تجرب أياً من هذه العواطف بتبديل الطريقة التي تستخدم فيها جسمك. يمكنك أن تشعر بأنك قوي، يمكنك أن تبتسم. وأن تبدل كل ما تحس به في غضون دقيقة واحدة بأن تضحك. ولابد أنك سمعت يوماً القول السائر: "ستتذكر هذا وتضحك منه يوماً ما!" فإذا كان هذا صحيحاً فلماذا لا ننظر إلى الوراء الآن ونضحك؟ لماذا ننتظر؟ أيقظ جسمك، وتعلم أن تضعه في مواضع ممتعة باستمرار مهما كانت الظروف. كيف؟ اخلق الطاقة اللازمة لذلك بالطريقة التي تفكر فيها بشيء ما مرة بعد مرة، وستتغير الأحاسيس التي تربطها بهذه المناسبة في المستقبل.

إذا استخدمت جسمك بسبل ضعيفة، إن خفّضت كتفيك باستمرار، وإن مشيت دائماً وأنت متعب، فستشعر بالتعب دائماً. كيف يمكنك أن تتجنب ذلك؟ **إن جسمك هو الذي يقود عواطفك.** فالحالة العاطفية التي تسيطر عليك تبدأ في التأثير على جسمك وتصبح بمثابة أنشوطة لا نهاية لها. لاحظ كيف تجلس الآن. استقم في جلستك في هذه اللحظة وابعث المزيد من الطاقة في جسمك دون أن تكتفي بالقراءة فحسب بل حاول أن تتقن هذه المبادئ أيضاً، ما هي الأشياء التي يمكنك القيام بها على الفور لتبديل وضعيتك، وتبعاً لذلك لتبديل مشاعرك وأدائك لمهام حياتك. خذ أنفاساً عميقة عبر أنفك ثم ازفر عبر فمك. ارسم ابتسامة كبيرة على وجهك وواجه بها أبناءك. وإذا كنت تريد حقاً أن تغير حياتك، فالتزم بأن تقضي دقيقة واحدة خمس مرات في اليوم وأنت ترسم ابتسامة تمتد من الأذن إلى الأذن وتنظر في المرآة. قد يبدو هذا الأمر سخيفاً. ولكن تذكر، أنك بهذه الحركة البدنية إنما تطلق زناد ذلك الجزء من دماغك وتخلق مساراً عصبياً للسرور والمتعة التي تصبح بمثابة عادة لديك. لذا عليك أن تفعل ذلك وتجعل منه أمراً فيه تسلية لك.

وقد يكون من الأفضل لك أن تذهب في جولة قفز بدلاً من الهرولة، إذ إن القفز هو أسلوب مؤثر لتغيير وضعيتك لأنه يحقق أربعة أشياء: ١) إنه رياضة ممتازة. ٢) لا يحدث الكثير من الضغط على جسمك مثل الركض. ٣) لن يمكنك من الاحتفاظ بوجه متجهم. ٤) ستدخل السرور على من يمرون بك، ولذا فإنك بذلك تبدل مزاجك ومزاج الآخرين أيضاً.

ما أقوى نغمة الضحك. لابني صديق يضحك بكل سهولة بحيث إن ضحكه يصبح معدياً لدرجة أن كل من يسمعه يأخذ في الضحك أيضاً. فإذا كنت تريد تحسين نوعية حياتك *فعليك أن تتعلم أن تضحك*. وإلى جانب ابتساماتك الخمس في كل يوم والتي ذكرناها من قبل حاول أن تضحك بدون سبب ثلاث مرات في اليوم في أيام الأسبوع السبعة.

أجرت مجلة إنترتينمنت ويكلي Entertainment Weekly استفتاء تبين منه أن ٨٢٪ ممن يرتادون دور السينما في الولايات المتحدة يفعلون ذلك لكي يضحكوا، و٧٪ يريدون أن يبكوا، و ٣٪ يريدون أن يصرخوا. وهذا يعطيك فكرة عن مدى تقييم الأمريكيين للضحك حيث يضعونه في موقع أعلى من أي أمر آخر. وإذا كنت قد قرأت كتب نورمان كوزن أو الدكتور ديباك شوبرا أو الدكتور بيرني سيجل، أو درست علم النفس العصبي المناعي فلابد أنك تعرف تأثير الضحك على الجسم في تنشيطه للجهاز المناعي.

لماذا لا تحاول أن تجد شخصاً يضحك وتقلده؟ حاول أن تقضي وقتاً ممتعاً. قل له: "هل يمكنك أن تقدم لي خدمة؟ ضحكتك رائعة، وأود أن أضحك مثلك. هل يمكنك أن تدربني على ذلك". لاشك أنكما ستنفجران في الضحك. تنفس بنفس الطريقة التي يتنفس بها. اتخذ نفس الوضعية التي يتخذها وقلد حركات جسمه، واستخدم تعابير وجهه ذاتها وأطلق نفس الأصوات. ستشعر بأنك تافه في البداية ولكنك ستتقبل الأمر فيما بعد، وستضحكان معاً ضحكاً هستيرياً لأنكما تبدوان كلاكما سخيفين. ولكنك ستضع بذلك أسس الشبكة العصبية التي تخلق الضحك على نحو مستمر. وحين تكرر ذلك مرة بعد مرة فإنك ستجد أن من السهل عليك أن تضحك وستقضي أوقاتاً ممتعة دون شك.

> "إننا نعرف أكثر مما يجب، ونشعر بأقل مما يجب. إننا
> لا نحسّ إلا بأقل القليل من تلك العواطف
> التي تنبع منها الحياة الجيدة"
> "برتراند راسل"

يمكن لأي شخص أن يبقى يشعر شعوراً حسناً إن كان يحس حالياً بأنه في وضع حسن، أو إذا كان "يتمرغ في النعيم"، إذ لا يلزم لمثل هذا الشخص جهد كبير ليحقق هذا الشعور. غير أن مفتاح الأمور في هذه الحياة هو أن تتمكن من أن تحمل نفسك على أن تشعر شعوراً حسناً إذا كنت لا تحس في الواقع بهذا الشعور، أو حين لا تريد أن تشعر شعوراً حسناً. عليك أن تعرف بأنه يمكنك ذلك على الفور، إذا استخدمت جسمك كأداة لتبديل وضعيتك، إذ إنك ما أن تحدد السمات الفيزيولوجية المرتبطة بوضعية ما فإنك تستطيع أن تستخدم هذه السمات لخلق هذه الوضعيات كلما أردت ذلك. لقد عملت منذ سنوات مع الموسيقار الأمريكي المعروف جون دينفر والذي يثير إعجابي لا بسبب قدراته الموسيقية فحسب، بل لأن شخصيته الفعلية تتفق اتفاقاً تاماً مع صورته المعروفة لدى الجمهور. والسبب في نجاحه واضح جداً، إذ إنه إنسان يتمتع بالدفء والحنو بصورة لا تصدق.

سبب تعاملي معه هو أنه كان يعاني قبل سنوات من عدم القدرة على الكتابة. ولقد حددنا حينذاك الأوقات التي كتب فيها أفضل أغانيه، وتبين لنا أن إلهامه جاء حين كان يقوم بنشاط بدني، إذ إن أغنية كاملة كانت تتدفق عبر جسمه بعد أن يكون قد مارس رياضة التزلج هبوطاً من أحد الجبال، أو طار بطائرته النفاثة أو طائرة ذات سطحين أو بعد أن يقود سيارة السباق التي يملكها بسرعة هائلة. وكان للسرعة أثر واضح وكذلك لتدفق الأدرينالين في جسمه بالإضافة إلى التركيز على جمال الطبيعة، إذ كانت كل هذه تمثل جزءاً من استراتيجيته الإبداعية. ولقد كان في تلك الفترة يعاني من بعض الإحباطات في بعض جوانب حياته، كما أنه لم يكن يمارس نشاطات بدنية شديدة في الهواء الطلق في الفترة ذاتها. وبمجرد قيامه بتغيير هذه الحالة والعودة إلى وضعه الفيزيولوجي القوي فقد استطاع استرجاع يقينه في الحال وبالتالي قدرته الإبداعية. **إننا، أنا وأنت نملك القدرة على إجراء مثل هذه التغييرات في أي لحظة.** وبإمكاننا، بمجرد تغيير حالتنا الفيزيولوجية أن نغير من مستوى أدائنا. فالقدرة موجودة لدينا دائماً، وما يجب علينا أن نفعله هو أن نضع أنفسنا في وضعيات تمكننا من استخراج هذه القدرات.

إن مفتاح النجاح إذاً هو أن نخلق أنماطاً من الحركة التي تخلق لدينا الشعور بالثقة والإحساس بالقوة والمرونة وبالقوة الشخصية والمرح. عليك أن تدرك بأن حالة الركود والتعفن إنما تنبع من عدم الحركة. هل يمكنك أن تفكر في شخص متقدم في السن، ممن لم يعودوا يتحركون كثيراً؟ إن العجز لا يعود إلى أسباب تتعلق بالعمر بل إلى الافتقار للحركة. وفقدان الحركة الكلي والنهائي هو الموت.

لاحظ الأطفال وهم يمشون على جانب الطريق بعد هطول المطر ويجدون بركاً متجمعة من الماء أمامهم. ماذا يفعلون حين يصلون إلى هذه البرك؟ إنهم يقفزون إلى وسط هذه البرك! ثم يتضاحكون ويرشرشون الماء حولهم ويقضون وقتاً ممتعاً. وماذا يفعل أشخاص أكبر سناً؟ هل يدورون حول البركة؟ كلا، لا يفعلون ذلك فقط بل يتذمرون ويشتكون طيلة الوقت! عليك أن تعيش عيشة مختلفة، أن يكون الربيع في خطوتك، وبسمة على وجهك. لماذا لا تجعل للمرح والغبطة والمزاح أولوية في حياتك؟ احرص على أن يكون الشعور الحسن هو القاعدة الأساسية في حياتك. فليس هنالك ما يمنعك من ذلك، فأنت على قيد الحياة، ويمكن لك أن تشعر شعوراً حسناً *دون أن يكون هنالك سبب مباشر لذلك.*

التركيز: قوة التركيز

ألا تستطيع أن تكتئب في غضون لحظة واحدة إن أردت؟ لاشك أنك تستطيع بمجرد التركيز على شيء ما في ماضيك كان مزعجاً جداً. ولا شك أن لكل منا بعض التجارب السيئة إلى حد كبير والتي مرت بنا في ماضينا، أليس كذلك؟ إن أنت ركزت عليها بما فيه الكفاية وتصورتها وفكرت فيها فستبدأ تشعر بها بسرعة. هل حضرت فيلماً مرعباً في يوم من الأيام؟ هل ستعود لتشاهد هذا الفيلم لمئات المرات؟ لا بالطبع! لماذا؟ لأنك *لن تحس بمشاعر حسنة* في هذه الحالة! فلماذا تعود بانتظام إذاً للأفلام المرعبة *الموجودة في رأسك؟* لماذا تشاهد نفسك في أقل الأدوار المحببة لقلبك وأنت تؤدي هذه الأدوار مع أشخاص هم أبعد الناس قرباً من محبتك؟ لماذا تعيد مشاهدة أفلام الكوارث التي لحقت بك في العمل أو تكرر مرة بعد مرة التفرج على تلك القرارات السيئة التي اتخذتها في العمل؟ لاشك بأن هذه الأفلام السيئة لا تقتصر على تجارب ماضيك، بل يمكنك أن تركز الآن على شيء تعتقد أنك *لا تملكه*، وبذا ينتابك شعور بالتعاسة. بل إنه يمكنك أن تركز على شيء لم يحدث بعد *وتشعر بالتعاسة* أيضاً *ومقدماً*. قد تضحك من هذا الأمر الآن ولكن هذا ما يحدث لمعظمنا يوماً بعد يوم.

إذا كنت تريد أن تشعر بالنشوة الآن بالذات، فهل تستطيع ذلك؟ أجل، يمكنك ذلك بنفس السهولة. هل تستطيع أن تركز أو تتذكر وقتاً كنت فيه تشعر بنشوة مطلقة وكلية؟ هل يمكنك أن تركز حول الشعور الذي كان يغمر جسدك حينذاك؟ هل تستطيع أن تتذكر ذلك بكل تفاصيله الشفافة بحيث ترتبط بتلك المشاعر من جديد؟ لاشك أن بإمكانك أن تفعل ذلك. أو يمكنك أن تركز على أشياء تشعر بالنشوة إزاءها الآن، على ما تشعر بأنه عظيم في حياتك. وهنا أيضاً يمكنك أن تركز على أشياء لم تحدث بعد، وأن تشعر مقدماً شعوراً حسناً إزاءها. هذه هي القوة التي توفرها لك الأهداف التي تضعها لنفسك، ولهذا فإننا سنركز عليها في الفصل ١٢.

مهما كان ما نركز عليه يصبح فكرتنا عن الواقع

الحقيقة أن هنالك أشياء قليلة تعتبر مطلقة. إذ إن شعورك إزاء الأشياء ومعنى تجربة معينة يعتمد عادةً على طريقة تركيزك. وإليزابيث: وهي المرأة التي سبق أن تحدثنا عنها والتي تعاني من اضطراب الشخصية المتعدد كانت تحت وقع الألم باستمرار وكان طريقها للهروب

هو خلق شخصية جديدة لكل حادثة كان عليها أن تتعامل معها عاطفياً. وقد كان هذا يمكّنها من تغيير تركيزها برؤية المشكلة عبر عيني "شخص آخر". ولكنها ظلت تعاني من الألم حتى بعد أن توحدت في شخصية واحدة، ولم تتمكن من السيطرة على حياتها إلا بعد أن تعلمت كيف تتحكم في وضعيتها عن طريق تغيير وضعها الفيزيولوجي وطريقة تركيزها.

التركيز ليس واقعاً حقيقياً، لأنه عبارة عن منظور واحد منفرد. إنه إدراك حسي منفرد فقط للطريقة التي توجد فيها الأشياء في الواقع. فكر في هذه النظرة -أي قوة تركيزنا- وكأنها عدسة كاميرا. فعدسة الكاميرا تبين فقط الصورة والزاوية للشيء الذي تركز عليه. ولذا فإن الصور التي تلتقطها قد تشوه الواقع، إذ تعطي جزءاً صغيراً من الصورة الكلية.

افترض أنك ذهبت إلى حفلة ومعك كاميرتك، وجلست في إحدى الزوايا وركزت عدستك على مجموعة من الناس كانوا يتجادلون فيما بينهم. كيف يمكن لهذه الحفلة أن تتمثل في هذه الحالة؟ هل ستصور على أنها لم تكن تبعث على السرور بل تثير الشعور بالإحباط بحيث توحي بأن أحداً لم يتمتع بوقع لطيف أثناء الحفلة، بل كان الكل يتعاركون. هنا من المهم لنا أن نتذكر أن طريقة تمثيلنا للأمور في أذهاننا هي التي ستقرر نوعية شعورنا. ولكن كيف تكون النظرة لهذه الحفلة إذا ركزنا الكاميرا على مجموعة أخرى من الأشخاص كانوا يضحكون ويقضون وقتاً ممتعاً؟ ستظهر هذه الحفلة دون شك على أنها كانت أحسن الحفلات وأن الجميع كانوا يقضون فيها أحلى الأوقات!

هذا هو سبب كل تلك الضجة التي تثار حول كتابات تتناول السيرة الشخصية التي لا تحظى بموافقة أصحابها، إذ إن هذه الكتابات هي عبارة عن مفهوم شخصي واحد بالذات عن حياة شخص آخر. وقد يقدم هذه الصورة أشخاص تدفعهم دوافع الغيرة والحسد الراسخة إلى تشويه هذه الصورة. والمشكلة هي أن نظرة السيرة الشخصية هذه محدودة بحدود "زاوية الكاميرا" التي يستخدمها مؤلف هذه السيرة، وكلنا نعرف أن الكاميرا تشوه الواقع، وأن الصورة المكبرة قد تظهر الأشياء أكبر حجماً مما هي عليه في الحقيقة. ولدى استخدام الكاميرا من قبل أيد خبيرة فإنه يمكنها أن تقلل من بعض جوانب الواقع أو تطمسها. وكما يقول رالف والدو إيمرسون فإن كلاً منا يرى في الآخرين ما يحمله هو، أي الناظر في قلبه.

المعنى الضمني ينبع من نقطة التركيز في غالب الأحيان

إذا كان لديك موعد عمل ولم يكن من ضربت معه الموعد موجوداً في الوقت المحدد فإن ما تشعر به إنما يستند بصورة تامة على ما تركز عليه في ذهنك. فهل يتمثل السبب في ذهنك في أن هذا الشخص لا يعيرك اهتماماً، أم تفسره على أنه يعود لصعوبة في وصوله إلى مكان الموعد؟ إن ما تركز عليه هو الذي سيؤثر بالتأكيد على عواطفك. ماذا لو غمرك الانزعاج وكان السبب الحقيقي الذي أخر ذلك الشخص هو أنه يقاتل ليحقق لك عرضاً أفضل بالنسبة لمشروع العمل الذي كان سيجلبه لك؟ تذكر أن ما تركز عليه هو الذي يقرر ماهية شعورك. ربما كان علينا ألا نسرع في التوصل إلى استنتاجات، بل علينا أن نختار نقطة تركيزنا، بكل حرص وأناة.

ونقطة التركيز هي التي تقرر فيما إن كنت ستنظر إلى واقعك على أنه سيئ أو حسن، وفيما إن كنت ستشعر بالحزن أم بالسعادة. ومن الصور التشبيهية التي قد توفر لنا فكرة عن قوة الارتكاز صور سيارات السباق، وهي رياضة مفضلة لدي. فقيادة سيارة سباق قد تجعل قيادتك لطائرة هليكوبتر نفاثة تبدو وكأنها تجربة تبعث على الاسترخاء! فأنت حين تقود سيارة السباق لا يمكنك أن تسمح لتركيزك بأن يحيد لحظة واحدة عن النتيجة التي تريد تحقيقها. إذ لا يمكن لك أن تحصر انتباهك في الموقع الذي تكون فيه، كما لا تستطيع أن تحصره في الماضي أو أن تثبته عند نقطة بعيدة في المستقبل. إذ إنك إلى جانب إدراكك الواعي للموقع الذي تكون فيه، فإن عليك أن تتوقع ما سيحدث في المستقبل القريب.

كان ذلك أول ما تعلمته حين بدأت دورة تدريبية في مدرسة سباق السيارات. فقد وضعني الموجهون فيما يسمى "سيارة التحكم"، وهي سيارة تحوي جهاز كمبيوتر يستطيع إيقاف العجلات ورفعها عن الأرض في اللحظة التي يعطي فيها الموجه إشارة بذلك. والنقطة الأساسية الأولى التي يعلمونها للسائقين: **ركز على المكان الذي تريد الوصول إليه وليس على ما تخاف منه.**

فإذا بدأت تنزلق بحيث لم تعد قادراً على التحكم في نفسك فإن الاتجاه الذي يتجه إليه نظرك طبعاً هو الجدار. ولكنك إذا ركزت على الجدار فإنه هو بالضبط ما ستصطدم به. والسائقون يعرفون أنك تتجه إلى ما تنظر إليه، أي أنك تسير في اتجاه نقطة تركيزك. فإذا قاومت خوفك وكانت لديك الثقة وركزت على المكان الذي تريد الوصول إليه فإن حركاتك ستقودك في ذلك الاتجاه، وإذا كان من الممكن أن تستدير بعيداً عن هذا الاتجاه فإن بإمكانك

أن تفعل ذلك، ولكن لن تكون أمامك أي فرصة إذا ركزت على خوفك. والناس يقولون دائماً في هذه الحالة: "ماذا تفعل إن كنت ستتعرض للاصطدام على أي حال؟" والجواب هو أنك *تزيد من فرصك* بالتركيز على ما تريده. فالتركيز على الحل هو دائماً لمصلحتك. فإذا كانت قوة الدفع كبيرة باتجاه الحائط فإن التركيز على المشكلة قبل وقوع الاصطدام مباشرة لن يفيدك على أية حال.

حين شرح الموجهون هذه النقطة لي أول مرة طأطأت رأسي وفكرت "بالطبع أعرف كل ذلك، فهذا ما أدرّسه في الواقع". وفي أول مرة انطلقت فيها بسيارة السباق كنت أسير بسرعة يرافقها صرير، وفجأة ضغطوا الزر دون أن يكون لي علم بذلك. بدأت السيارة تنزلق بي دون أن أكون قادراً على السيطرة عليها. فبأي اتجاه توجهت نظراتي فيما تظن؟ أجل، فقد اتجهت نحو الحائط! اجتاحني الذعر في اللحظات الأخيرة لأني كنت أعلم أنني سأصطدم بالجدار. فما كان من الموجه إلا أن جذب رأسي بقوة باتجاه اليسار ليجبرني على النظر بالاتجاه الذي يتوجب عليّ أن أوجه نظري إليه. استمرت السيارة في الانزلاق وكنت أدرك أننا سنصطدم ولكنني أجبرت على توجيه نظري باتجاه المكان الذي أريد أن أذهب إليه. وباتجاه نظري إلى تلك الناحية لم يكن أمامي إلا أن أدير العجلة بذلك الاتجاه. فتحوّلت في تلك اللحظة الأخيرة وتعدّل اتجاهها، ولك أن تتصور مدى الراحة التي شعرت بها تنصب عليّ!

أحد الأمور التي يجدر بنا أن نتعرف عليها نتيجة لذلك هو أنك: حين تغيّر نقطة تركيزك فإنك لا تغير اتجاهك على الفور. أليس هذا صحيحاً في الحياة أيضاً؟ إذ إن هنالك دائماً وقتاً فاصلاً بين اللحظة التي تعيد فيها توجيه نقطة تركيزك وبين الوقت الذي يتجاوب فيه جسمك وتجربة حياتك مع ذلك. وهذا سبب وجيه يدفعك للبدء بالتركيز على ما تريد بصورة أسرع ولعدم الانتظار لوقت أطول دون أن تفعل ذلك.

هل تعلمت هذا الدرس؟ كلا، بل كانت تلك مجرد تجربة دون أن أتمكن من خلق رابطة عصبية كافية. كان عليّ أن أتكيف مع النمط الجديد. ولذا، فإنني في المرة التالية التي اتجهت فيها نحو الحائط كان على المدرب أن يصرخ بي ليذكرني بأن أنظر باتجاه هدفي. أما في المرة الثالثة فقد التفت متعمداً وبوعي. لقد وثقت بنفسي ونجحت في تعديل اتجاهي. وبعد أن تعرضت لمثل هذا الموقف مرات كافية فإن رأسي أصبح يتجه إلى حيث أريده أن يفعل كلما انزلقت السيارة، فتستدير العجلات وتتبعها سيارتي. فهل يعني هذا

أنني سأنجح كلما سيطرت على نقطة تركيزي؟ لا. ولكن هل يزيد هذا من فرص نجاحي؟ أجل. مائة مرة.

هذا الشيء نفسه يحدث في الحياة. وستتعلم في الفصول التالية بعض الأساليب التي تؤمن تكييف نقطة تركيزك بحيث تكون إيجابية. أما الآن فعليك أن تدرك بأن من واجبك أن تضبط ذهنك وتتحكم فيه. فالذهن الذي لا يخضع للسيطرة سيلعب بك، أما حين يكون موجهاً فإنه سيكون أفضل صديق لك.

"اطلب تعط. اسع وستجد طريقك. اطرق الباب وسيفتح لك"
"ماثيو ٧:٧"

أقوى السبل للتحكم في التركيز هو عن طريق طرح الأسئلة. إذ إن عقلك سيوفر الإجابة لكل سؤال توجهه، وما تبحث عنه سوف تجده. فإن تساءلت مثلاً: "لماذا يحاول هذا الشخص أن يستغلني؟" فإنك ستركز على موضوع استغلالك، وهل هذا صحيح أم لا. وإذا تساءلت: "كيف أستطيع أن أحوّل هذا الأمر؟" فإنك ستحصل على إجابة تمنحك القوة. فالأسئلة أدوات شديدة القوة في إحداث تغييرات في حياتك، ولقد خصصت الفصل التالي برمته للحديث عن الأسئلة، فهي أقوى وأسهل السبل التي يمكنك عن طريقها أن تغير شعورك كلياً حول أي موضوع، وبذا تغير الاتجاه الذي تسير به حياتك في لحظة واحدة. فالأسئلة هي بمثابة المفاتيح التي تفتح أمامنا قوى كاملة لا تحدها حدود.

أحد الأمثلة التي توضح هذه الحقيقة بكل جلاء هو قصة شاب تربى في ولاية ألاباما الأمريكية. فمنذ خمسة عشر عاماً تقاتل معه مشاغب كان في الصف السابع، ولكمه في أنفه وأوقعه أرضاً وغاب عن الوعي. وحين استعاد وعيه أقسم بأن يأخذ بثأره وأن يقتل ذلك المشاغب البلطجي. ولذا توجه إلى البيت واستل مسدساً وخرج باحثاً عن غريمه. وفي غضون لحظات أصبح مصيره معلقاً في الميزان.

وما لبث أن عثر على غريمه الذي أصبح في ميدان مرماه، وكان بإمكانه ببساطة أن يضغط على الزناد ويصبح زميله في ذمة التاريخ. ولكنه سأل نفسه في تلك اللحظة: ماذا سيحدث لي إذا أطلقت النار؟ وما لبثت صورة أخرى أن احتلت نقطة تريكزه: صورة مؤلمة إلى أقصى درجة يمكن تصورها. وفي جزئ الثانية ذاك تراءى له كل من الاتجاهين اللذين يمكن لحياته أن تتجه فيهما. وتصور بكل وضوح مصيره إذا أودع السجن. تصور كيف يمكن له أن يبقى ساهراً طيلة الليل خوفاً من اعتداء السجناء الآخرين عليه. وهكذا كان

ذلك الألم الممكن أكبر تأثيراً من المتعة الناجمة عن الرغبة في الانتقام. ولذا أعاد توجيه مسدسه وأطلق النار على إحدى الأشجار.

هذا الولد كان اللاعب الرياضي الأمريكي المعروف بو جاكسون، وهو يصف هذه الحادثة في كتاب سيرته الشخصية، ولاشك أن هذه اللحظة كانت نقطة فاصلة في حياته. فقد كان الألم المرتبط بالسجن عبارة عن دافع أكثر قوة من المتعة التي ظن بأنه سيحصل عليها بقتل الولد الآخر. لقد كان تغيير واحد في نقطة التركيز، وقرار واحد يتعلق بالألم والمتعة ربما كان وراء تحرك هذا الفتى من فتى لا مستقبل له إلى واحد من أكثر من حققوا نجاحاً في ميدان الرياضة في الولايات المتحدة في هذا العصر.

"كما يشذب صانع السهام سهامه ليجعلها أكثر استقامة، فإن السيد يوجه أفكاره الضالة"
"بوذا"

لا يقتصر الأمر على ما تركز عليه، بل كيف تركز...

تتشكل تجربتنا في هذا العالم عن طريق المعلومات التي نتلقاها باستخدام حواسنا الخمس. غير أن كلاً منا يميل لتطوير أسلوب معين في التركيز. فالبعض مثلاً يتأثر بما يرى، إذ إن نظامهم البصري يكون هو السائد. أما بالنسبة لآخرين فإن الصوت هو الذي يطلق أعظم تجارب الحياة لديهم، بينما تكون الأحاسيس هي الأساس بالنسبة لآخرين.

بل إنه حتى ضمن هذه السبل المختلفة للتجارب تظل هناك صورة أو أصوات أو أحاسيس محددة يمكن تغييرها لزيادة أو تخفيف حدة تجاربنا، وتسمى هذه المكونات الأساسية نماذج فرعية*. إذ تستطيع مثلاً أن تتخيل صورة في ذهنك ثم تأخذ جانباً من هذه الصورة (أي نموذجاً فرعياً) وتغيره لكي تغير مشاعرك تجاهه. تستطيع أن تضفي ضوءاً على الصورة، وبذلك تغير على الفور من حدة شعورك إزاء هذه التجربة. ويعرف هذا بتغيير فرعي. وربما كان أهم خبير في موضوع النماذج الفرعية هو أحد مؤسسي البرمجة العصبية-اللغوية واسمه ريتشارد بندلر، علماً بأن الخبراء في هذا الموضوع يستندون إلى النظريات الأساسية الخاصة بالحواس الخمس والتي وضعها الفيلسوف الإغريقي أرسطو حين صنّف أنماط الإدراك.

* للمزيد من المعلومات حول هذه الأساليب الفرعية راجع الفصلين ٦ و ٨ من كتابي "القوة اللامحدودة".

يمكنك أن تزيد أو تخفف جذرياً من حدة مشاعرك إزاء أي أمر من الأمور باستخدام هذه النماذج الفرعية. إذ إنها تؤثر على ماهية شعورك تجاه هذا الأمر، سواء أكان شعورك ينم عن الفرح، أم الإحباط، أم الدهشة، أم اليأس. ففهم هذه النماذج الفرعية لا يمكّنك من تغيير مشاعرك إزاء أي تجربة في حياتك فحسب، بل كذلك *تغيير ما تعنيه بالنسبة لك وبالتالي ما يمكنك أن تفعله إزاءها.*

إحدى الصور التي وجدت أنها مفيدة جداً في تمثيل هذه النماذج الفرعية هي أن نفكر فيها على أنها شيفرة المنتج العالمية (UPC)، أو شيفرة الخطوط العمودية، وهي تلك المجموعة من الخطوط السوداء الصغيرة التي أصبحت توضع بدلاً من ملصقات الأسعار على جميع المنتجات التي تباع في المحلات. تبدو خطوط هذه الشيفرة غير هامة ظاهرياً، غير أنها حين تسحب فوق ماسح شيفرة الخطوط العمودية في هذه المحلات فإنها تبلغ الكمبيوتر باسم هذا المنتج، وسعره، وتأثير بيعه على كمية المخزون المتبقي في السوبرماركت وما إلى ذلك من المعلومات. والنماذج الفرعية تؤدي نفس المهمة، إذ لدى تمرير هذه النماذج الفرعية عبر ماسحة الكمبيوتر فإننا في الواقع نستدعي الدماغ حيث تبلغه هذه النماذج بماهية هذا الشيء، وكيف يمكنه أن يشعر إزاءه وماذا يجب عليه أن يفعل. وبذا فإن لديك شيفرة خطوط عمودية خاصة بك وهي تأتي إلى جانب قائمة من النماذج الفرعية التي تطرح إلى جانب أسئلة تمكنك من أن تقرر أي هذه النماذج تستخدم في تلك المناسبة.

فإذا كنت تميل للتركيز على النماذج البصرية مثلاً، فإن مقدار المتعة التي تحصل عليها من ذكرى معينة ربما كان يعتمد بشكل مباشر على النماذج الفرعية لحجم، ولون، ومدى بريق، وبُعد ومقدار الحركة المتجسد في الصورة البصرية التي كونتها من هذه النماذج. أما إذا صوّرت الموضوع لنفسك بنماذجه الفرعية السمعية فإن ماهية شعورك تعتمد على مدى ارتفاع الصوت وحركته ومقام هذا الصوت ونغمته وما إلى ذلك من العوامل التي ترتبط بذلك.
فمثلاً إذا أراد بعض الناس التوصل إلى التحفيز المطلوب فإن عليهم أن يركزوا على قناة معينة *أولاً*. فإذا كانت قناتهم المفضلة بصرية فإن التركيز على العناصر البصرية لوضعية ما يمنحهم قوة عاطفية أكبر إزاء هذه الوضعية. وهنالك آخرون يركزون على القناة السمعية أو الحركية. بينما تعتبر الاستراتيجية المفضلة للبعض الآخر بمثابة ما يشابه "توليفة مفتاح الخزنة" combination key، إذ يتم أولاً ضبط المفتاح البصري، يتلوه السمعي ثم الحركي. ويجب في هذه الحالة ضبط الحركات الثلاث في الاتجاه المناسب والترتيب المناسب لكي يتم فتح الخزنة.

ما أن تعي ذلك حتى تدرك بأن الناس يستخدمون في لغتهم اليومية كلمات يعبرون فيها عن النظام والنماذج الفرعية التي يركزون عليها. فإذا أنصتّ للطريقة التي يعبر عن طريقها الناس عن تجاربهم وحاولت أن تفهم مدلولاتها الحرفية، فإنك تتعرف على القناة التي يضبط عليها هؤلاء الناس نماذجهم الفرعية (فمثلاً استعملت في الجملتين الأخيرتين كلمتي "أنصتّ"، و"ضبط"، ومن الواضح أنهما تعبران عن أمثلة سمعية).

كم مرة سمعت شخصاً يقول: "لا أستطيع أن أتصور القيام بهذا العمل؟" وهو في الواقع يبلغك ما هي المشكلة: فإذا تصور فعلاً القيام بهذا العمل فإنه يدخل في وضعية يشعر معها وكأنه يجعل هذا الأمر يحدث فعلاً. وربما قال لك شخص ما في أحد الأيام: "إنك تضخم الأمور بأكثر مما تحتمل". فإذا كنت منزعجاً فربما كان على حق. ربما كنت تنقل هذه الصور إلى ذهنك وتكبرها مما يزيد من التجربة حدة وشدة. فإذا قال أحدهم "إن هذا يثقل على كاهلي" فإنك تستطيع أن تساعد هذا الشخص بتخفيف هذا الوضع، وبالتالي مساعدته على التعامل مع هذه الوضعية. إن قدرتنا على تغيير مسار شعورنا يعتمد على قدرتنا على تغيير نماذجنا الفرعية. علينا أن نتعلم أن نتحكم في العناصر المختلفة التي نمثل فيها تجاربنا ونغيرها بسبل تساند ما نحققه من نتائج. فمثلاً، هل وجدت نفسك تقول في يوم من الأيام بأنك تحتاج إلى "إبقاء مسافة" بينك وبين المشكلة؟ إنني أود أن تجرب شيئاً ما إذا أردت ذلك. فكر في وضعية تمثل تحدياً بالنسبة لك حالياً. ارسم صورة لها في ذهنك ثم تصور أنك تبعد هذه الصورة بحيث تصبح أبعد فأبعد عنك. قف فوق هذه الصورة وانظر إلى الصورة من أعلى بمنظور جديد. ماذا يحدث لما تشعر به من حدة عاطفية؟ تتضاءل هذه الحدة بالنسبة لمعظم الناس. ماذا يحدث إذا أصبحت الصورة أقل وضوحاً أو أكثر صغراً؟ والآن خذ صورة المشكلة وكبرها وقربها واجعلها أكثر إضاءة. هذا يجعل العاطفة أكثر حدة بالنسبة لمعظم الناس. ادفعها إلى الوراء ودع الشمس تذيب هذه الصورة. إن إحداث تغيير بسيط في أي من هذه العناصر يماثل تغيير مكونات أي وصفة لوجبة غذائية معينة. فتغيير هذه العناصر من شأنه أن يغير ما تتعرض له من تجربة في جسمك. وعلى الرغم من أنني تناولت موضوع النماذج الفرعية في كتابي السابق "قدرات غير محدودة"، فإنني أعود للحديث عن هذا الموضوع الآن لأنني أود التأكد من استيعابك لهذا الموضوع، إذ إن هذا الأمر لا مناص منه لفهم الجانب الأكبر مما سنناقشه في هذا الكتاب.

تذكر أن شعورك إزاء الأشياء يتغير حال تغيير نماذجه الفرعية. يمكنك مثلاً أن تفكر في شيء حدث بالأمس. تصور تلك التجربة للحظة. خذ صورة هذه الذكرى واتركها وراءك، ثم

ادفعها تدريجياً إلى أن تصبح على بعد *أميال* عنك بحيث تصبح نقطة قاتمة متناهية الصغر تختفي وسط الظلمة. فهل تبدو لك بأنها حدثت بالأمس أم قبل وقت طويل؟ إذا كانت هذه الذكرى عظيمة فاسترجعها، وإلا فاتركها بعيدة هناك! فمن يحتاج للتركيز على مثل هذه الذكرى؟ وفي المقابل فلابد أنك مررت بتجارب رائعة لا تصدق.

تعابير شائعة مبنية على:

نماذج فرعية بصرية:

هذا الأمر يضيء يومي هذا.
هذا يضع الأشياء في منظور أفضل.
هذا في رأس القائمة.
لننظر إلى الصورة الكلية.
هذه المشكلة تحدق في وجهي باستمرار.

نماذج فرعية سمعية:

المشكلة تصرخ في وجهي.
أسمع هذا الأمر بكل صخبه ووضوحه.
هذا يحدث لي صريراً في أذني.
لهذا الموضوع نغمة رائعة.

نماذج فرعية حركية:

الضغط واقع عليّ/الضغط أزيح عني.
هذا الأمر يثقل كاهلي.
أشعر أنني أحمل كل هذا العبء على ظهري.
هذه المقطوعة الموسيقية ساخنة.
إنني منغمس تماماً بهذا المشروع.

فكر في تجربة من هذا النوع الآن، تجربة حدثت منذ وقت طويل. تذكر الصور التي تمثلت بها تلك التجربة. استدعها وضعها أمامك. اجعل الصورة كبيرة ومضيئة وملونة، اجعل منها صورة ثلاثية الأبعاد. ادخل إلى جسمك كما كنت حينذاك واشعر بتلك التجربة الآن وكأنك تمارسها كما حدث في ذلك الحين. هل تشعر بنفس الإحساس الذي شعرت به

منذ وقت طويل. وهل هي شيء تستمتع به الآن؟ كما ترى فإن تجربتك المتعلقة بالزمن قد تغيرت بتغيير النماذج الفرعية الخاصة بها.

ابتدع بصمتك الخاصة

اكتشاف نماذجك الفرعية هو عملية مسلية. فقد تقرر أن تفعل ذلك بمفردك، وإن كنت قد تستمتع أكثر إذا فعلت ذلك بالاشتراك مع شخص آخر، وهذا يساعدك على التوصل لدقة أكبر. وإذا كان شريكك يقرأ هذا الكتاب فإن بإمكانكما أن تتحدثا كثيراً عن الالتزام بإتقان ما تستقيانه منه. ولذا فكر بسرعة الآن في وقت ما في ماضيك خضعت فيه لتجربة ممتعة وافعل ما يلي: قدّر معدل متعتك على ميزان تتراوح علاماته بين صفر و ١٠٠ في المائة. وفي حين أن علامة الصفر لا تعني وجود أي متعة على الإطلاق فإن معدل ١٠٠٪ هو ذروة المتعة التي يمكنك أن تحظى بها. لنفترض بأنك قدرت متعتك بمعدل ٨٠٪ على ميزان الحدة العاطفية. والآن يمكنك استخدام قائمة مراجعة النماذج الفرعية المحتملة في الصفحة التالية. حاول أن تكتشف العناصر التي يمكنها أن تحقق لك متعة أكبر في حياتك، أي أن تخلق مشاعر متعة أكثر مما تخلق من مشاعر ألم.

ابدأ بتقييم كل من الأسئلة الموجودة في قائمة المراجعة بالمقارنة مع تجربتك. وبتذكرك لتجربتك مثلاً ركز على النماذج الفرعية البصرية واسأل نفسك: "هل هي فيلم سينمائي متحرك أم صورة ثابتة؟" فإذا كانت فيلماً سينمائياً فلاحظ كيفية شعورك. هل ستشعر شعوراً حسناً؟ والآن انتقل إلى الجانب المعاكس، اجعل الصورة ثابتة ولاحظ ما يحدث. هل هبط التقييم من ٨٠ إلى ٥٠ في المائة بالتحول من الفيلم السينمائي المتحرك إلى الصورة الثابتة مثلاً؟ سجل التأثير الذي أحدثه هذا التغيير لكي تتمكن من استخدام هذا التمييز مستقبلاً.

ثم أعد الصورة إلى شكلها الأولي، أي حوّلها إلى فيلم سينمائي من جديد إذا كان هذا هو ما كانت عليه لكي تشعر بأنك تعود إلى معدل المتعة المقدر بـ ٨٠٪. ثم انتقل إلى السؤال الثاني في قائمة المراجعة. هل الفيلم ملون، أم بالأبيض والأسود؟ إذا كان بالأبيض والأسود، فلاحظ ما تشعر به. والآن تحوّل إلى الوضع المعاكس بإضافة التلوين، ولاحظ شعورك حينذاك. هل ترتفع الحدة العاطفية لديك إلى ما يرتفع فوق مستوى ٨٠٪. سجّل التأثير الذي أحدثه ذلك عليك عاطفياً. فإذا ارتفعت حدة العاطفة إلى ٩٥٪ فقد يكون هذا أمراً قيماً تتذكره في المستقبل. فحين تفكر في مهمة تتجنبها في العادة مثلاً، فإن أضفت اللون فيها إلى

الصورة فسيتبين لك بأن العاطفة الإيجابية تزداد حدة على الفور. والآن أعد الصورة ثانية إلى الأسود والأبيض ولاحظ من جديد ما يحدث لحدتك العاطفية والاختلاف الكبير الذي يحدثه ذلك. تذكر أن تنهي كل ذلك بالعودة إلى التجربة الأصلية مثل أن تنتقل إلى السؤال التالي. لوّنه من جديد وأضف له المزيد من البريق إلى أن يغمرك الضوء الشفاف.

إن البريق في الواقع هو نموذج فرعي مهم بالنسبة لمعظم الناس، إذ إن إضافة البريق شدّد من حدة العاطفة. فإذا فكرت في تلك التجربة الممتعة الآن وجعلت الصورة أكثر فأكثر بريقاً فإنك ستشعر شعوراً أفضل، أليس كذلك؟! (هنالك استثناءات بالطبع. فإذا كنت تستمتع بذكرى لحظة رومانتيكية وفجأة أنيرت الأنوار برمتها فقد لا يكون هذا ممتعاً). ولكن ماذا إذا كانت الصورة معتمة وقاتمة وغير مركزة، فمثل ذلك قد يبعث على الكآبة. ولذا فإن عليك أن تزيد من بريق الصورة بحيث تصبح لامعة. لذا اجعل لها بريقاً.

قائمة مراجعة بالنماذج الفرعية المحتملة

البصرية

١. السينما/الصور غير المتحركة	هل هي فيلم سينمائي أو صور غير متحركة؟
٢. ملون/أبيض وأسود	هل هي ملونة أم بالأبيض والأسود؟
٣. يمين/يسار/وسط	هل الصورة إلى اليمين، أم إلى اليسار، أم إلى الوسط؟
٤. فوق/وسط/تحت	هل الصورة في الأعلى، في الوسط، في الأسفل؟
٥. برّاق/معتم/مظلم	هل الصورة براقة، أم معتمة، أم مظلمة؟
٦. بالحجم الطبيعي، أكبر، أصغر	هل الصورة بالحجم الطبيعي أم أكبر أم أصغر؟
٧. القرب	مدى قرب الصورة منك؟
٨. سريع، وسط، بطيء	هل الصورة سريعة أم متوسطة أم بطيئة؟
٩. التركيز المحدد	عنصر محدد يتم التركيز عليه باستمرار؟
١٠. في الصورة	هل أنت في الصورة أم تشاهدها من مسافة؟
١١. ضمن إطار/منظر عام(بانوراما)	هل الصورة ضمن إطار أم بانورامية؟
١٢. ثلاثية الأبعاد/ببعدين	هل هي ثلاثية الأبعاد أم ببعدين؟
١٣. بلون محدد	هل هنالك لون يترك تأثيره عليك؟
١٤. المنظور	هل تنظر للصورة من أعلى أم من أسفل أم من الجانب ...إلخ؟
١٥. مثيرات خاصة	أي شيء يثير فيك مشاعر قوية؟

السمعية	
١. مع النفس/ مع الآخرين	هل كنت تتحدث مع نفسك أم تسمع ما يقوله الآخرون؟
٢. المحتوى	ماذا تقول أو تسمع بالضبط؟
٣. كيف يتم الحديث	كيف تقوله أو تسمعه؟
٤. ارتفاع الصوت	ما مدى ارتفاع الصوت؟
٥. النغم	كيف كانت النبرة فيما تسمعه؟
٦. السرعة	ما مدى سرعة الصوت؟
٧. الموقع	من أين يأتي الصوت؟
٨. الهارموني (الانسجام)	هل هناك توافق في الأصوات أم هناك تنافر فيها؟
٩. منتظم/شاذ	هل الصوت منتظم أم شاذ؟
١٠. التغير في طبقة الصوت	هل هناك تغير في طبقة الصوت؟
١١. كلمات معينة	هل يتم التأكيد على كلمات معينة؟
١٢. المدة	كم استمر الصوت؟
١٣. الميزات الفريدة	ما هو الأمر الفريد في الصوت؟
١٤. مثيرات خاصة	هل هنالك نواحٍ أخرى تثير مشاعر قوية؟
الأحاسيس الحركية	
١. التغير في الحرارة	هل كان هنالك تغير في الحرارة؟ حرارة أو برودة؟
٢. التغير في النسيج	هل هناك تغير في النسيج؟ أكثر خشونة أو نعومة؟
٣. القساوة/المرونة	هل هو قاس أم مرن؟
٤. الاهتزازات	هل هناك اهتزازات؟
٥. الضغط	هل هنالك زيادة أو انخفاض في الضغط؟
٦. موضع الضغط	أين موقع الضغط؟
٧. التوتر/الاسترخاء	هل هنالك زيادة في التوتر أو في الاسترخاء؟
٨. الحركة/الاتجاه	هل هنالك حركة؟ وفي هذه الحالة ما هو الاتجاه والسرعة؟
٩. التنفس	نوعية التنفس؟ أين يبدأ/ينتهي؟
١٠. الوزن	هل هو ثقيل أم خفيف؟
١١. مستمر/متقطع	هل الشعور مستمر أم متقطع؟
١٢. التغير في الحجم/الشكل	هل هناك تغير في الحجم أو الشكل؟
١٣. الاتجاه	هل المشاعر تأتي إلى الجسم أم تنطلق منه؟
١٤. المثيرات الخاصة	هل هناك أي شيء آخر يثير مشاعر قوية؟

تابع العمل بموجب قائمة المراجعة هذه ولاحظ أي نماذج فرعية تغير من حدة عاطفتك أكثر من غيرها. ثم ركز على النماذج الفرعية السمعية. وحين تعيد خلق التجربة في داخل رأسك فكيف سيكون رجعها السمعي بالنسبة لك؟ ماذا يعني رفع درجة الصوت فيما يتعلق بمستوى المتعة التي تحس بها؟ كيف يمكن لتعديل الوقع أن يؤثر على درجة متعتك؟ ما نسبة ذلك؟ سجل كل هذه الأمور وعدل أكثر قدر ممكن من العناصر. فإذا كان ما تتخيله هو صوت شخص ما فجرب بالطبقات المختلفة للصوت واللهجة ولاحظ تأثير ذلك على مستوى المتعة التي تحققها. فإذا غيرت نوعية الصوت من الصوت الناعم الحريري إلى الخشن الوقور فماذا يحدث؟ تذكر أن تعود بالأصوات إلى هيئتها السمعية الأصلية بحيث تظل كل سماتها تخلق المتعة لديك.

وفي الختام ركز على النماذج الفرعية للإحساسات الحركية. وحين تتذكر هذه التجربة الممتعة لاحظ إن كان تغيير عناصر الأحاسيس الحركية يعزز أم يخفف من متعتك. هل رفع درجة الحرارة يجعلك تشعر براحة أكبر أم يزعجك؟ ركز على تنفسك. من أين تتنفس؟ إذا غيرت نوعية التنفس من السريع والسطحي إلى الطويل والعميق، فكيف يؤثر هذا على نوعية تجربتك؟ لاحظ الفرق الذي يحدثه ذلك وسجل هذا الفرق. وماذا عن نسيج هذه الصورة؟ تلاعب بهذا النسيج، بدّله من الطري والمخملي إلى الرطب واللزج.

كيف يحس جسمك وأنت تجري كل هذه التغييرات؟ سجل أي تغيرات. وحين تنتهي من تجربة كل ما تشمله قائمة المراجعة من نماذج فرعية عد وعدّل الصورة إلى أن تعود أكثر الصور إمتاعاً لك إلى البروز. جسّد هذه الصورة بحيث تتخيل وكأنك تعانقها.

ستكتشف بسرعة وأنت تجري كل هذه التمرينات أن بعض هذه النماذج الفرعية تعطيك قوة أكثر من غيرها. فلقد خلقنا مختلفين ولكل منا أساليبه المفضلة لتجسيد تجاربه لنفسه. وما قمت به الآن هو أن تبتدع بصمة ترسم لك صورة عن الطريقة التي يعمل بها دماغك. احتفظ بهذه البصمة واستخدمها وستدرك مدى فائدتها يوماً ما، ربما هذا اليوم. إذ إنك بتعرفك على النماذج الفرعية التي تمثل مثيرات خاصة لك، ستتعرف بذلك على العواطف الإيجابية وتعززها بينما تقلل من العواطف السلبية.

فإذا عرفت مثلاً أنك إن جعلت الصورة أكبر وأكثر بريقاً وأكثر قرباً منك فإن هذا سيعزز عاطفتك، وستجد في ذلك حافزاً لك للقيام بعمل ما بتغيير صورته بحيث تتواءم مع هذه المقاييس. كما ستتعلم ألا تُضخم من مشاكلك وتزيدها بريقاً وقرباً، وإلا فإنك ستعزز عواطفك

السلبية أيضاً. وستتعلم بذلك كيف تتخلص من وضعيات تحد من قدراتك وتنتقل إلى وضعيات تمنحك قوة وطاقة أكبر. وبذلك يمكنك أن تتسلح بصورة أفضل لتابعة مسيرتك باتجاه تحقيق قوة شخصية.

إن التعرف على الدور الكبير الذي تلعبه النماذج الفرعية في ممارستك للواقع هو أمر حاسم تماماً لمجابهة التحديات التي تواجهك. فهذه النماذج الفرعية هي التي تحدد لك فيما إن كنت تسير في الاتجاه الصحيح أم أنك مشوش تسير على غير هدى. وإذا فكرت في فترة أحسست فيها بالحيرة والتشوش فحاول أن تتذكر فيما إن كنت تمثل الصورة على أنها صورة غير متحركة أم فيلم متحرك. ثم قارن هذه الفترة بفترة أخرى أحسست فيها بأنك أدركت الأمور. فالناس يشعرون بالتشوش في الكثير من الأحيان لأن لديهم صوراً عديدة في أذهانهم تتراكم فوق بعضها البعض بكثافة وبصورة فوضوية لأن أحدهم كان يكلمهم بصوت عالٍ أو بنبرة سريعة، بينما يشعر البعض الآخر بالتشوش إذا تم تعليمهم تلك الأمور ببطء شديد. مثل هؤلاء الأشخاص يحتاجون لرؤية الأشياء على شكل فيلم سينمائي متحرك لكي يعرفوا كيف ترتبط الأمور ببعضها البعض، وإلا فإن العملية كلها ستكون مفككة غير مترابطة. هل ترى كيف أن فهم النماذج الفرعية لكل شخص على حدة يساعدك على تعليمهم بصورة أكثر فاعلية؟

التحدي الذي يواجه معظمنا هو أننا نأخذ الأنماط التي تحدّ من قدراتنا ونفخمها ونجعل منها أكثر بريقاً وقرباً وضجيجاً أو ثقلاً -تبعاً للنماذج الفرعية التي نضبطها- ومن ثم نتساءل لماذا نشعر بالانزعاج! فإذا تمكنت يوماً أن تنتزع نفسك من هذه الحالة فلأنك أنت أو شخصاً آخر قد أخذ هذه الصورة المتخيلة وغيرها بحيث تمكنت من تغيير نقطة تركيزك، وقلت لنفسك في النهاية: "أجل، لم تكن الأمور بهذا السوء"، بل إنك عالجت أحد جوانب تلك الصورة وتبين لك بذلك بأن الأمر ليس قضية ضخمة تتطلب المعالجة. كل هذه هي مجرد استراتيجيات بسيطة عالجت بعضها في كتابي "قدرات غير محدودة". وما أستهدفه في هذا الفصل هو أن أثير شهيتك وأن أنبهك إلى هذه الاستراتيجيات.

إذا غيرت وضعياتك فستتغير حياتك

يمكنك أن تغير من وضعيتك الآن بسبل عدة، وكلها بسيطة جداً. فيمكنك مثلاً أن تغير وضعيتك البدنية على الفور بمجرد تغيير طريقة تنفسك. كما أن بإمكانك تغيير تركيزك بتقرير ما تركز عليه، أو ترتيب الأشياء التي تركز عليها، أو كيفية ممارسة هذا التركيز.

ويمكنك أن تغير نماذجك الفرعية، فإذا كنت تركز مثلاً على أسوأ ما يمكنه أن يحدث فليس هنالك سبب يدفعك للاستمرار بذلك. ابدأ من الآن بالتركيز على الأحسن.

إن المفتاح الأساسي في الحياة هو أن تكون لديك سبل عديدة لتوجيه حياتك بحيث يصبح هذا فناً تتقنه. والتحدي الذي يواجهه معظم الناس هو أن لديهم سبلاً قليلة لتغيير وضعياتهم. فهم يفرطون في الأكل والشراب، وفي النوم، وفي الاستهلاك، وفي التدخين أو تناول العقاقير. وهي كلها أمور لا تمنحنا القوة، ولكل منها نتائج مأساوية وكارثية. والمشكلة هي أن العديد من هذه النتائج هي نتائج متراكمة بحيث إننا لا نلاحظ الخطر إلا بعد فوات الأوان. وهذا ما حدث لألفيس بريسلي الذي أشرنا إلى ما حدث له من قبل، وهو ما يحدث لسوء الحظ كل يوم للكثيرين من الأشخاص. تصور ضفدعة تعيسة الحظ تغلي في قدر فوق النار إلى أن تموت. فلو كانت قد رُميت في إناء ساخن تماماً فإن صدمة الحرارة ربما كانت ستدفعها للقفز على الفور، ولكن تزايد الحرارة ببطء لا يجعل الضفدع تلاحظ الخطر الذي يحدق بها إلا بعد فوات الأوان بحيث لا تستطيع الخروج من الماء المغلي بعد.

تبدأ رحلة الانحدار إلى شلالات نياجرا (والتي تحدثنا عنها من قبل) عندما تفقد السيطرة على حالاتك، لأنك إن لم تتحكم في حالاتك فلن تتمكن من التحكم في سلوكك. فإذا كانت هنالك أمور تريد أن تنجزها ولكنك لا تجد الحافز لذلك فعليك أن تدرك بأنك لست في الوضعية الملائمة. ولكن هذا ليس عذراً، بل هو أمر لابدّ لك من أن تصدره. إنه أمر *للقيام بكل ما هو مطلوب لتغيير وضعيتك*، سواء أكان هذا يعني تغيير وضعيتك الفيزيولوجية أم تركيزك. وفي إحدى المرات وضعت نفسي تحت حالة ضغط بهدف كتابة كتابي هذا، وليس من المستغرب أنني شعرت بأن هذا مستحيل! لذا كان عليّ أن أجد سبيلاً لتغيير وضعيتي، وإلا لكان من غير الممكن لك أن تقرأ هذا الكتاب. كان عليّ أن أجعل نفسي في وضعية إبداعية، في وضعية استثارة. فإذا أردت أن تتبع حمية غذائية فلن تنجح في ذلك إذا كنت في حالة خوف أو قلق أو إحباط. عليك أن تكون في حالة تصميم لكي تنجح. وإذا كنت تريد أن تحسّن من أدائك في العمل فعليك أن تدرك بأن الذكاء هو مجرد أحد العوامل في وضعية ما في كثير من الأحيان. فالأشخاص الذين يفترض أن تكون لديهم قدرات محدودة سيجدون أن مواهبهم تتصاعد إلى السقف إذا انتقلوا إلى وضعية جديدة. ولقد أظهرت ذلك مرات عديدة لدى التعامل مع أولئك الذين يجدون صعوبة في القراءة. ففي حين أن الصعوبة في القراءة ناجمة عن خلل في القدرات البصرية، فإنها إحدى وظائف الحالات العقلية والعاطفية، فالأشخاص الذين يعانون من صعوبات في القراءة

لا يخلطون بين الأحرف أو الكلمات ويعكسونها في كل مرة يقرءون فيها، بل قد يحدث لهم ذلك في معظم الأوقات وليس في كل الأوقات. والفرق بين وضعهم حين يستطيعون القراءة بوضوح وحين يعكسون الأحرف إنما يعود للحالة التي يكونون عليها. فإذا تغيرت وضعياتهم فسيتغير أداؤهم على الفور. وأي شخص يعاني من صعوبة في القراءة أو يتعرض لتحدٍ ناتج عن حالة ما يمكنه استخدام هذه الاستراتيجيات لتبديل وضعيته تبديلاً كاملاً.

بما أن بإمكان الحركة أن تغير من طبيعة شعورنا فإن من المنطقي بالنسبة لنا أن نبتدع سبلاً كثيرة لتغيير وضعيتنا في الحال بحركة مفردة واحدة. وأحد الأمور التي غيرت حياتي بقوة كان شيئاً تعلمته منذ سنوات لأول مرة. ففي كندا وجدت رجلاً يكسر الأخشاب بأسلوب لعبة الكاراتيه. وبدلاً من أن يقضي سنة ونصف إلى سنتين ليتعلم كيف يفعل ذلك، فقد تبين لي بكل بساطة ما كان يركز عليه وكيف يقوم بهذا التركيز في دماغه، وما هي قناعاته وما هي استراتيجيته البدنية. باختصار، كيف يستخدم جسمه لتكسير الخشب.

تدربت مرة بعد مرة على حركاته البدنية بالضبط وبحدة عاطفية هائلة، وأنا أرسل أحاسيس يقين عميقة إلى داخل دماغي. وكان مدربي يتولى تدريبي طيلة الوقت على الحركات المطلوبة. وما لبثت أن كسرت قطعة واحدة من الخشب، ثم قطعتين، ثم ثلاث قطع ثم أربعاً. فماذا فعلت لأحقق ذلك؟ ١) رفعت مقاييسي بحيث جعلت من كسر الخشب أمراً واجب التحقيق، وهو أمر كنت أعتبره في السابق أمراً يتجاوز حدودي. ٢) غيرت القناعات التي تحد من قدرتي على فعل ذلك بتغيير وضعيتي العاطفية إلى وضعية تتسم بالثقة واليقين. ٣) قلدت استراتيجية فعالة من شأنها أن تحقق النتيجة المطلوبة.

ولقد حول هذا العمل طريقة إحساسي بالقوة واليقين في كل أجزاء جسمي. وقد بدأت أستخدم هذا الإحساس باليقين "بكسر الخشب" لكي أحقق أشياء أخرى لم أفكر في يوم من الأيام بأنني قادر على إنجازها، حيث أصبحت أكسر التسويف وكذلك بعض مخاوفي بكل سهولة. كما تابعت على مر السنين استخدام وتعزيز هذه الأحاسيس، وبدأت أعلمها للآخرين، حتى للأطفال وللفتيات في عمر يتراوح ما بين إحدى عشرة واثنتي عشرة سنة، حيث كنت أعلمهم كيف يزيدون من مقدار احترامهم لأنفسهم بإخضاعهم لتجارب لم يكونوا يظنون أنها ممكنة. وما لبثت أن استعملت ذلك كأساس لحلقاتي الدراسية الخاصة بـ "قدرات غير محدودة" Unlimited Power والتي كانت تعتمد على أشرطة الفيديو، وهي الحلقات التي ينظمها أولئك الذين يحصلون على حق امتياز إجراء هذه الحلقات، ومن قبل المستشارين في النمو الشخصي Personal Development Consultation في

مختلف أنحاء العالم. وهم يستطيعون في غضون ٣٠ دقيقة أو أقل في كثير من الأحيان أن يساعدوا المشاركين في هذه الدورات على التغلب على مخاوفهم وعلى تعلم كيفية كسر أي عائق يقف في وجههم في حياتهم. وبعد كسر الخشب يتعلمون كيفية استخدام هذه التجربة ليكتسبوا الإحساس باليقين الضروري لمتابعة أي أمر يريدون إنجازه في حياتهم. ومن المثير لنا دائماً أن نرى رجلاً ضخم الجثة يظن أنه يستطيع أن يفعل ذلك بمحض القوة الجسدية الوحشية التي يتمتع بها، فيندفع ويفشل في ذلك، فتتبعه امرأة في نصف حجمه وقوته العضلية وتنجح في كسر الخشب في لمح البصر، لأنها تمكنت من تطوير ذلك اليقين في تركيبتها الفيزيولوجية.

"الخبرة ليست هي ما يحدث للإنسان، بل هي ما يفعله الإنسان بما يحدث له"

"الدوس هكسلي"

عليك أن تدرك بأن من واجبك أن تسيطر سيطرة واعية على طريقة إدارة عقلك. عليك أن تفعل ذلك بصورة متعمدة، وإلا فإنك ستكون تحت رحمة ما يحدث حولك. والمهارة الأولى التي يجب عليك أن تتقنها هي أن تكون قادراً على تغيير وضعيتك على الفور مهما كان المحيط الذي يحيط بك، أو مهما كان قدر الفزع أو الإحباط الذي تحس به. وهذه هي إحدى المهارات الأساسية التي يطورها الناس في حلقاتي الدراسية. فهم يتعلمون كيف يغيرون بسرعة وضعياتهم من حالة الخوف و"الإدراك" بأنهم لا يستطيعون أن يفعلوا شيئاً ما إلى الإدراك بأنهم يستطيعون أن يفعلوا ذلك، وأنهم قادرون على اتخاذ إجراءات فعالة. إن تطوير خبرات مثل هذه تمكنك من إحداث تغيير سريع يعطيك قوة هائلة في حياتك، وهو أمر لا تستطيع أن تقدر قيمته حق قدرها إلا بعد أن تجربها بنفسك.

المهارة الثانية هي أن عليك أن تكون قادراً على تغيير هذه الحالة باستمرار وفي أي محيط، وقد يكون ذلك في بيئة قد تشعر فيها بعدم الراحة، ولكنك تستطيع أن تغير فيها حالتك مرة بعد مرة وتكيّف نفسك بحيث تشعر شعوراً حسناً حيثما تكون. والمهارة الثالثة طبعاً هي أن تجذر أسس أنماط العادات التي تمكنك من استخدام قواك الفيزيولوجية وتركيزك بحيث تستطيع أن تشعر شعوراً حسناً باستمرار دون جهد واع على الإطلاق. وتعريفي للنجاح هو أن تعيش حياتك بأسلوب يمكنك من الشعور بأن لديك أطناناً من المتعة والقليل من الألم. وبسبب نمط حياتك هذا تجعل الناس حولك يشعرون بمتعة أكبر مما يشعرون بالألم. فالشخص الذي حقق الكثير ولكنه يعيش في حالة ألم عاطفي، أو كان

محاطاً بأناس يعانون من الألم طيلة الوقت. هو شخص غير ناجح. والهدف الرابع هو أن تمكن الآخرين من أن يغيروا وضعيتهم في الحال. وأن يغيروا حالتهم ضمن أي محيط. وأن يغيروا حالتهم طيلة حياتهم.

فماذا تحتاج لأن تتذكر من هذا الفصل؟ **إن كل ما تريده حقاً في الحياة هو أن تغير ماهية شعورك.** ولابد من التكرار بأن كل عواطفك ما هي إلا عواصف كيميائية حيوية في دماغك. وأنت تتحكم فيها في أي لحظة من الزمن. يمكنك أن تشعر بالنشوة في هذه اللحظة أو تشعر بالألم والاكتئاب أو الحيرة والتشوش. كل هذا إنما هو أمر يتعلق بك. لست بحاجة للعقاقير أو لأي شيء آخر للوصول إلى هذه الحالة، بل هنالك سبل أكثر تأثيراً. وكما تعلمت في الفصل الذي تحدثنا فيه عن القناعات فإن بالإمكان التخلص من العقاقير بواسطة مواد كيميائية تبتدعها في جسمك أنت، بتعديل تركيزك وبالطريقة التي تستخدم فيها إمكانياتك الفيزيولوجية. وهذه المواد الكيميائية أقوى من كل مادة خارجية.

"إن كل لحظة عظيمة وباهرة في تاريخ العالم هي نتيجة لانتصار نوع من أنواع الحمية والحماس"
"رالف والدو إيمرسون"

هل تعرف كيف تحمل نفسك على أن تشعر شعوراً حسناً؟

في رحلة لي إلى تورنتو (كندا) شعرت بتوتر بدني بسبب ألم شديد في الظهر. وحين هبطت الطائرة أخذت أفكر فيما أحتاج لعمله لدى وصولي إلى الفندق. إذ ستكون الساعة عندئذ ١٠:٣٠ مساءً، وكان عليّ أن أستيقظ باكراً في الصباح من أجل الحلقة الدراسية. كان بإمكاني أن أتناول بعض الطعام -إذ إنني لم أتناول طعاماً طيلة ذلك اليوم- غير أن الوقت متأخر جداً. يمكنني أن أنجز الأوراق التي علي أن أكتبها وأشاهد الأخبار على التليفزيون. وفي تلك اللحظة أدركت أن كل هذه الأمور هي عبارة عن استراتيجيات، تمكنني من الخروج من الألم وتحقيق مستوى معين من المتعة. غير أن أياً منها لم يكن اضطرارياً. لذا فإنني كنت محتاجاً لتوسيع قائمة الوسائل التي تمكنني من ممارسة المتعة، بغض النظر عن الزمان والمكان.

هل تعرف إذاً كيف يمكنك أن تجعل نفسك تشعر بأنك في وضع حسن؟ يبدو هذا وكأنه سؤال سخيف، أليس كذلك؟! ولكن هل لديك حقاً مجموعة من السبل المحددة التي

تمنحك القوة بحيث تمكنك من الشعور بأنك في وضع حسن في غضون لحظة واحدة؟ هل تستطيع أن تحقق ذلك بدون أن تأكل طعاماً أو تتناول عقاقير أو تدخن السجائر أو أي وسائل إدمان أخرى؟ لست أشك في أن لديك بعض الوسائل ولكنني أرجو أن توسع هذه القائمة. علينا الآن أن نحدد بعض الخيارات الإيجابية التي توجد لديك حالياً والتي تجعلك تشعر شعوراً حسناً. **اجلس في هذه اللحظة واكتب قائمة بالأشياء التي تفعلها الآن لتغيير شعورك.** ومادمت تكتب قائمة، لِمَ لا تضيف أشياء أخرى لم تجربها من قبل والتي قد تغير أيضاً من وضعيتك.

لا تتوقف إلى أن يصبح لديك خمسة عشر سبيلاً على الأقل يمكنها أن تجعلك تشعر بأنك في وضع حسن على الفور، والرقم المثالي هو خمس وعشرون على أقل تقدير. وقد تود أن تعود إلى هذا التمرين مرة بعد مرة إلى أن تتجمع لديك المئات من السبل.

حين وضعت قائمة لنفسي أدركت بأن عزف الموسيقى هو أحد أقوى السبل التي يمكنني اللجوء إليها لكي أغير من وضعيتي بسرعة. والقراءة هي طريقة أخرى تجعلني أشعر بأنني في وضع حسن لأنها تغير تركيزي -كما أنني أحب أن أتعلم- خاصة إذا قرأت مواضيع فيها إرشادات ومعلومات، وهي أمور أستطيع أن أطبقها في حياتي على الفور. كما أن تبديل حركات جسمي من شأنه أن يمكنني على الفور من كسر وضعية تحد من إمكانياتي، إلى موضع غني مثل ممارسة التمارين الرياضية على الآلات، أو القفز صعوداً وهبوطاً فوق جهاز نطاط، أو الركض مسافة خمسة أميال صاعداً منطقة جبلية، أو سباحة أشواط عدة.

إليك بعض الأمور الأخرى: سماع أشرطة كاسيت تحوي معلومات مفيدة، أخذ حمام دافئ. تناول العشاء مع أفراد عائلتي بحيث نجلس جميعاً إلى الطاولة ونتبادل الأحاديث حول أهم الأمور بالنسبة لنا. معانقة أطفالي وتقبيلهم، الذهاب مع زوجتي في نزهة، ابتداع فكرة جديدة. خلق شركة جديدة، أو مفهوم جديد. تحسين أي شيء أفعله حالياً، ابتداع أي شيء، المزاح مع أصدقائي، القيام بعمل يثير لديّ الشعور بأنني أساهم بمساعدة الآخرين، تقديم حلقاتي الدراسية خصوصاً تلك التي تضم أعداداً *هائلة* (أحد نماذجي الفرعية المفضلة)، تلميع ذكرياتي بحيث أتذكر تجربة رائعة جرت معي مؤخراً أو في الماضي بكل شفافية وصفاء.

قائمة بالأساليب لتغيير ما أشعر به ولأتحول من الألم إلى المتعة، ولكي أشعر شعوراً حسناً على الفور

١. ______
٢. ______
٣. ______
٤. ______
٥. ______
٦. ______
٧. ______
٨. ______
٩. ______
١٠. ______
١١. ______
١٢. ______
١٣. ______
١٤. ______
١٥. ______
١٦. ______
١٧. ______
١٨. ______
١٩. ______
٢٠. ______
٢١. ______
٢٢. ______
٢٣. ______
٢٤. ______
٢٥. ______

إن لم تكن لديك خطة لتحقيق المتعة، فستقع تحت تأثير الألم

المفتاح الرئيسي كله هنا يكمن في ابتداع قائمة ضخمة من الوسائل التي تجعلك تشعر بأنك في وضع حسن، بحيث لا تحتاج للالتفات للوسائل الأخرى المدمرة. فإذا قرنت الألم بالعادات المدمرة، والمزيد والمزيد من المتعة بهذه الوسائل الجديدة التي تمنحك القوة، ستجد أنه يمكنك الوصول إلى أكثر هذه السبل في معظم الأوقات. اجعل هذه القائمة واقعاً قائماً، طوّر خطة للمتعة لكل يوم من الأيام، واحرص على ألا تكتفي بالأمل العشوائي بأن المتعة ستظهر بطريقة ما. هيئ نفسك للشعور بالنشوة. احجز مكاناً لذلك.

وأود أن أؤكد بأن ما نتحدث عنه هنا هو تكييف جهازك العصبي، وجسمك، وتركيزك الذهني بحيث يبحث ذهنك باستمرار عن أي شيء يفيدك في حياتك. تذكر أنك إذا ظللت تخضع لنمط عاطفي يحد من قدراتك فهذا يعود لأنك تستخدم جسمك بالاستناد إلى عادات معينة، أو لأنك تركز على وسيلة تسلبك القوة. فإذا كان تركيزك هو الذي يحتاج لتحويل فإن هنالك أداة رائعة لا تصدق يمكنها أن تغير تركيزك على الفور. وعليك أن تعرف بأن...



الأسئلة هي الأجوبة

"من يسأل أسئلة لا يستطيع تجنب الأجوبة"
"قول من الكاميرون"

لقد تعلمت في هذا الكتاب كيف تؤثر قناعاتنا على قراراتنا، وأفعالنا، وطريقة توجيه حياتنا، وتؤثر بالتالي على مصائرنا. غير أن كل هذه التأثيرات هي نتاج التفكير. أي الطريقة التي استخدمها دماغنا لتقييم أمور حياتنا وابتداع المعاني طيلة هذه الحياة. ولذا، ولكي نصل إلى الأساس الذي نبني عليه واقعنا كل يوم فإننا نحتاج للإجابة على السؤال التالي: "كيف نفكر في الواقع؟".

أسئلتنا هي التي تحدد أفكارنا

كنت أفكر في أحد الأيام في الحوادث المهمة في حياتي وفي حياة الناس الذين صادفتهم على مسار حياتي. لقد قابلت أعداداً كبيرة من الناس، محظوظين وغير محظوظين، ناجحين وغير ناجحين، وكنت في الواقع أريد أن أعرف ما الذي يمكّن أولئك الناجحين من تحقيق أشياء عظيمة، بينما اختفى أناس يملكون خلفيات مماثلة أو ربما أفضل حيث جرفتهم شلالات نياجرا. ولذا أخذت أسأل نفسي: "ما هو في الواقع ما يُحدث الفرق الأكبر في حياتي، فيما سأصبح عليه، في كينونتي كإنسان، وفي أي مكان سأتوجه إليه؟" والجواب الذي توصلت إليه هو ما حدثتكم عنه من قبل. **فليست الحوادث هي التي تشكل حياتي وتقرر ماهية شعوري وأفعالي بل الطريقة التي أفسر وأقيِّم بها تجارب حياتي.** إن المعنى الذي أعلقه على حدث ما سيحدد القرارات التي أتخذها، والأفعال التي أقوم بها، وسيحدد بالتالي مصيري النهائي. غير أنني تساءلت: "ولكن كيف أجري عملية التقييم؟ وما هي عملية التقييم بالضبط؟".

قلت لنفسي: "إنني أقوم الآن بعملية تقييم، أليس كذلك؟ إنني أحاول أن أقيم كيف يمكنني أن أصف عملية التقييم. ماذا أفعل في هذه اللحظة؟ ومن ثم أدركت بأنني إنما أطرح على نفسي سلسلة من الأسئلة، ومن الواضح أن هذه الأسئلة هي:

كيف أقوم بعملية التقييم؟

ما هو التقييم بالضبط؟

إنني أقوم بعملية تقييم الآن، أليس كذلك؟

ماذا أفعل في هذه اللحظة؟

ومن ثم فكرت: "هل من الممكن أن تكون التقييمات شيئاً غير الأسئلة؟" وضحكت وقلت لنفسي: "حسناً، أليس هذا سؤالاً أيضاً؟"

بدأت أدرك بأن التفكير نفسه ليس إلا عملية طرح أسئلة والإجابة عليها. فإذا كنت قد أخذت تفكر بعد أن قرأت هذه الفقرات بأن هذا "صحيح" أو "غير صحيح"، فلابد أنه كان عليك أن تسأل نفسك -عن وعي أو عن غير وعي- سؤالاً هو: "هل هذا صحيح؟" وحتى إن كنت قد فكرت "لابد لي من أن أفكر في ذلك" فإن ما تقوله في الواقع هو: "عليَّ أن أطرح على نفسي بعض الأسئلة حول ذلك. لابد لي من أن أعيد النظر في ذلك للحظة من الزمن". وحين تعيد النظر في ذلك ستبدأ بالتساؤل حوله. علينا أن ندرك بأن معظم ما تفعله، يوماً بعد يوم، هو أن تطرح أسئلة وتجيب عليها. ولذا فإن علينا، إن أردنا أن نغير نوعية حياتنا، أن نغير الأسئلة التي اعتدنا عليها. وهذه الأسئلة توجه تركيزنا وبالتالي الطريقة التي نفكر فيها ونشعر بها.

سادة طرح الأسئلة هم بالطبع، الأطفال. كم من ملايين الأسئلة التي يقذفونها في وجوهنا باستمرار وهم يكبرون؟ ما السبب في ذلك فيما تعتقد؟ هل يهدفون من ذلك إلى دفعنا لحافة الجنون؟ علينا أن ندرك بأنهم يقومون بعمليات تقييم مستمرة بالنسبة لما تعنيه الأشياء أو ماذا عليهم أن يفعلوا. فهم يبدءون في خلق ارتباطات عصبية من شأنها أن توجه مستقبلهم. إنهم عبارة عن آلات تتعلم. وطريقتهم للتعلم، وللتفكير ولإقامة علاقات جديدة تبدأ بطرح الأسئلة. إما أسئلة نطرحها على أنفسنا أو على الآخرين.

كتابي هذا برمته، وكذلك كل ما عملته في حياتي إنما هو نتيجة للأسئلة التي تابعت طرحها حول ما يدفعنا للقيام بما نفعل، وكيف يمكننا إحداث تغييرات بصورة أسرع وأسهل مما أمكننا حتى الآن. فطرح الأسئلة هو الطريقة المبدئية التي نتعلم بها أي شيء تقريباً. والأسلوب السقراطي برمته في الواقع أو طريقة التعليم التي تعود للفيلسوف الإغريقي القديم سقراط إنما يقوم على عدم قيام المعلم بأي شيء سوى *طرح الأسئلة*، وتوجيه تركيز الطلاب، ودفعهم للتوصل إلى أجوبتهم بأنفسهم.

حين أدركت القوة الخارقة للأسئلة، خاصة فيما يتعلق بتشكيل أفكارنا، بل واستجابتنا ذاتها لتجاربنا أخذت أقوم بحملة "بحث عن الأسئلة". بدأت ألاحظ القدر الذي تظهر فيه الأسئلة في ثقافتنا. فمثلاً "كتاب الأسئلة" الذي يتصدر قائمة المبيعات في الولايات المتحدة لا يحوي إلا أسئلة تدفعك للتفكير في حياتك، وفي قيمك. والإعلانات في الصحافة وفي التليفزيون الأمريكيين تعتمد على طرح الأسئلة.

لم يكن هدفي فقط هو التعرف على الأسئلة التي نطرحها، بل أن أكتشف الأسئلة التي تحدث تأثيرها في حياتنا. كنت أسأل الناس في حلقاتي الدراسية، وعلى متن الطائرات، وفي الاجتماعات. كنت أسأل كل من ألتقي به، من المدراء التنفيذيين في الشركات الكبرى إلى الناس المشردين الذين لا يجدون مكاناً يؤويهم، محاولاً أن أكتشف الأسئلة التي خلقت خبرتهم في الحياة يوماً بعد يوم. وقد أدركت بأن الفرق الأساسي بين الأشخاص الذين حققوا نجاحاً -في أي ميدان من الميادين- وأولئك الذين لم يحققوا مثل هذا النجاح هو أن **الأشخاص الناجحين وجهوا أسئلة أفضل، وبالتالي توصلوا لإجابات أفضل.** توصلوا إلى أجوبة منحتهم القوة لكي يعرفوا ماذا يفعلون في أية وضعية يجدون أنفسهم فيها لكي يحققوا النتائج التي يطمحون في تحقيقها.

إن الأسئلة النوعية تخلق حياة نوعية. عليك أن تشعل هذه الفكرة في دماغك لأنها مهمة شأن أي شيء آخر تتعلمه في هذا الكتاب. فمشاريع العمل تنجح حين يطرح أولئك المسئولون عن اتخاذ القرارات التي تتحكم في مصير تلك المشاريع الأسئلة السليمة عن الأسواق والاستراتيجيات أو خطوط الإنتاج. والعلاقات تزدهر حين يطرح الناس الأسئلة المناسبة في المواقع التي تتواجد فيها نزاعات محتملة حول كيفية مساندة بعضهم البعض بدلاً من أن يمزقوا بعضهم البعض. والسياسيون يفوزون في الانتخابات حين يطرحون -بصورة صريحة أو ضمنية- الأسئلة التي توفر إجابات فيها الفائدة لهم ولمجتمعاتهم.

حين كانت السيارة تخطو خطواتها الأولى، وكان المئات من الناس يصارعون لبنائها كان السؤال الذي طرحه هنري فورد هو "كيف يمكن لي أن أصنع السيارات بأعداد كبيرة؟". **فالأسئلة تضع حجر الأساس لتأثيرات متتالية يكون لها تأثير يفوق التصور. إن وضع القيود التي تقف في وجهنا موضع التساؤل هو الذي يحطم الحواجز في الحياة. وإنني مؤمن بأن كل التقدم الذي يحققه بنو البشر، سواء في مجال الأعمال، أو العلاقات، أو بين الدول إنما تسبقه أسئلة جديدة.**

قوة الأسئلة

"بعض الناس يرون الأشياء كما هي عليه في الواقع ويقولون، 'لماذا؟' إنني أحلم بأشياء لم تحدث قط وأقول، 'لم لا؟'"
"جورج برنارد شو"

يفكر معظمنا حين يرى إنساناً يتمتع بقدرات استثنائية أو قوى تتجاوز قدرة البشر في التعامل مع تحديات الحياة بأن هذا الشخص "يتمتع بحظ لا يوصف وبموهبة لا تقاس، ولابد أنه ولد وهو يتمتع بذلك". ولكن الواقع أن لعقل الإنسان قدرة على التوصل إلى إجابات بسرعة أكبر من "أذكى" حاسب آلي يوجد على سطح الأرض، حتى لو أخذنا بعين الاعتبار التكنولوجيا متناهية الدقة للحواسب الموجودة حالياً والتي تحسب بسرعة البليون من الثانية. ويمكننا القول أنه يلزمنا بناءان بحجم مركز التجارة العالمي المشهور في الولايات المتحدة لحفظ الإمكانيات التخزينية لدماغك! غير أن هذه الكتلة المكونة من مادة رمادية والتي لا يزيد وزنها كثيراً عن الكيلوجرام الواحد يمكنها أن تعطيك وقوداً فورياً يجعلك قادراً على التوصل إلى حلول للتحديات التي تواجهك وخلق أحاسيس عاطفية تفوق أي تكنولوجيا متقدمة في جعبة العالم كله.

ولكن قدرات العقل في حد ذاتها لا تعني شيئاً، شأنها في ذلك شأن حاسب آلي يحوي قدرات هائلة، دون معرفة كيفية استرجاع واستخدام كل ما تم تخزينه فيه. ولاشك أنك تعرف شخصاً (ربما كان أنت بالذات) اشترى جهاز حاسب آلي من أحدث الأنواع ولكنه لم يستعمله قط لسبب بسيط وهو أنه لم يكن يعرف كيف يفعل ذلك. فإذا كنت تريد الوصول إلى الملفات التي تحوي معلومات قيمة والموجودة في الحاسب الآلي فلابد لك من أن تفهم كيف يمكنك استرجاع المعطيات الموجودة فيه بطلب هذه المعطيات عن طريق استخدام الأوامر المناسبة، وهذا شأن الدماغ. فإن ما يمكّنك من الوصول إلى ما تريده من بنك المعلومات الموجودة لديك هو قوة توجيه الأوامر التي تتوفر في طرح الأسئلة.

"الجواب الأجمل هو لمن يطرح سؤالاً أكثر جمالاً"
"إدوارد إيستلين كومنجز"

وأنا أريد هنا أن أبلغك بأن الفرق بين الناس هو الفرق في الأسئلة التي يطرحونها باستمرار. فالبعض من الناس يعانون من الاكتئاب على نحو منتظم، لماذا؟ كما أوضحنا في الفصل السابق فإن جزءاً من المشكلة يعود إلى حالاتهم المحدودة. فهم يمارسون حياتهم

بحركات محدودة وحالة بدنية معرقلة. ولكن الأهم من ذلك أنهم يركزون على أشياء تشعرهم بأنهم مثقلون ومرتبكون، إذ إن نمط تركيزهم وتقييمهم يحد بدرجة خطيرة من خبراتهم العاطفية في الحياة. فهل يستطيع مثل هذا الشخص أن يغيّر من ماهية شعوره في لحظة واحدة؟ أجل، بمجرد تغيير تركيزه الذهني.

فما هي إذاً أسرع طريقة لتبديل التركيز؟ ببساطة، *بطرح سؤال* جديد. فحين يكون الناس مكتئبين فإن السبب في ذلك غالباً هو أنهم يطرحون على أنفسهم بانتظام أسئلة محبطة تسلبهم القوة مثل: "ما الفائدة؟" لماذا نحاول مجرد محاولة إذا كان الأمر لا يجدي على أي حال؟! لماذا أنا بالذات يا إلهي؟". تذكر: **اسأل وستتلقى الجواب. فإذا سألت سؤالاً مزعجاً فستتلقى إجابة مزعجة. فكمبيوترك الذهني مستعد دائماً لخدمتك، ومهما كان السؤال الذي توجهه له فإنه سيتوصل بالتأكيد لتقديم إجابة.** لذا فإنك إن سألت: "لماذا لا أنجح قط؟" فسيقول لك حتماً ولو كان عليه أن يخترع الجواب! وقد يكون جوابه هو: "لأنك غبي" أو "لأنك تستحق نتيجة أفضل من هذه على أي حال".

والآن، لماذا لا نقدم أمثلة على أسئلة ملاحة؟ هل لي أن أخبرك عن صديقي ميتشيل الذي أوردت قصته في كتابي السابق "قدرات غير محدودة"؟ كيف تظن أنه تمكن من العيش بعد أن احترق ثلثا جسمه ومع ذلك ظل يشعر شعوراً حسناً إزاء حياته؟ كيف تحمل حادث طائرة واجهه بعد سنوات، بحيث تعطلت ساقاه وأصبح لا يتحرك إلا على كرسي متحرك، ومع ذلك وجد لنفسه طريقة يستطيع من خلالها أن يساهم في مساعدة الآخرين؟ *لقد تعلم أن يتحكم بتركيزه في توجيه الأسئلة المناسبة.*

حين وجد نفسه حينذاك في المستشفى وقد احترق جسمه بحيث أصبح يصعب التعرف عليه، يحيط به عدد كبير من المرضى الآخرين الذين ينامون في العنبر ذاته والذين ينعون حظهم ويتساءلون: "لماذا أنا بالذات؟ لم الحياة ظالمة على هذه الصورة؟ ما جدوى أن أعيش كسيحاً مقعداً!" ولكن ميتشيل اختار أن يسأل نفسه: **"كيف يمكنني أن أستخدم ذلك؟ ماذا يمكنني أن أفعل للآخرين بسبب ذلك".** هذه الأسئلة هي ما يحدث الفرق في مصائر الناس. فالسؤال: "لم أنا بالذات؟" قلّما يؤدي إلى جواب إيجابي. بينما السؤال: "كيف يمكنني استخدام ذلك؟" يؤدي في العادة إلى تغيير اتجاه الصعوبات بحيث تصبح قوة دافعة تمكننا من تحسين وضعنا ووضع العالم. لقد أدرك ميتشيل بأن شعوره بالغضب والأذى والإحباط لن يغير حياته، ولذا فإنه بدلاً من التركيز على ما يفتقده قال لنفسه *"ماذا لدي*

بعد؟ من أنا في الواقع؟ هل أنا جسمي فقط. أم أنا أكثر من ذلك؟ ماذا أستطيع أن أفعل الآن. حتى أكثر مما كنت أستطيع من قبل؟".

بعد أن تعرض لحادث الطائرة وحين كان في المستشفى بعد أن أصيب بالشلل من خصره فما دون، تعرف على امرأة جذابة بدرجة لا تصدق، وهي ممرضة اسمها آني. وعلى الرغم من الحروق التي شملت وجهه برمته ومن الشلل الذي شمل جسمه من الخصر فما دون، فقد كان من الجرأة بحيث تساءل: "كيف يمكنني التقرب منها؟" وقد قال زملاؤه: "أنت مجنون وتخدع نفسك!" غير أنه نجح في خطبتها بعد عام ونصف العام وهي زوجته حالياً. هذه هي القوة التي تكمن خلف طرح أسئلة تمنحك القوة، فهي تمنحنا موارد لا تعوض، أي أجوبة وحلول.

فالأسئلة هي التي تقرر كل ما تفعله في حياتك، من قدراتك إلى علاقاتك إلى دخلك المالي. فالكثيرون مثلاً يخفقون في الالتزام بإنسان/إنسانة لأنهم يطرحون باستمرار أسئلة تخلق الشك: "ماذا لو وجدت شخصاً أفضل؟ ماذا لو ألزمت نفسي الآن ثم تبين لي أنني أخطأت؟" مثل هذه الأسئلة هي أسئلة تسلبك القوة بشكل مريع. إذ إنها تشعل الخوف بأن العشب سيكون أكثر خضرة على الجانب الآخر من السياج (أي أن البعيد هو الأفضل)، كما تمنعك من الاستمتاع بما تنعم به في حياتك نفسها. مثل هؤلاء الأشخاص قد يدمرون علاقاتهم في النهاية بطرح مثل هذه الأسئلة المريعة "لماذا تتصرف دائماً بهذه الطريقة معي؟ لماذا لا تقدرني حق قدري؟ ماذا لو تركتك في هذه اللحظة، كيف تشعر إذا فعلت ذلك؟" قارن مثل هذه الأسئلة بالقول: "كيف حالفني الحظ لكي أشاركك حياتك؟ ما هو أحب شيء إلي في زوجي/زوجتي؟ كم ستغتني حياتنا باقتراننا؟".

فكر في الأسئلة التي تطرحها عادة على نفسك في ميدان القضايا المالية. والأشخاص الذين يعانون من مشاكل في الميادين المالية إنما يعود ذلك في كثير من الأحيان إلى أنهم يثيرون الكثير من المخاوف في حياتهم، وهي المخاوف التي تمنعهم بداية من استثمار أموالهم أو التحكم في استثمارها. فهم لا يسألون أنفسهم: "ما هي الخطة التي أحتاجها لكي أحقق أهدافي المالية النهائية؟ فالأسئلة التي تطرحها ستقرر نوع تركيزك، وكيف تفكر، وكيف تشعر، وماذا تفعل. فإذا كنا نريد أن نغير أوضاعنا المالية فعلينا أن نرفع من مستوى مقاييسنا، ونغير قناعاتنا حول ما هو ممكن، وتطوير استراتيجية أفضل. وأحد الأمور التي لاحظتها لدى عمالقة المال في هذه الأيام هو أنهم يوجهون دائماً أسئلة تختلف عن تلك التي تطرحها الجماهير العريضة، وهي أسئلة تتعارض في كثير من الأحيان مع "الحكمة" المقبولة على نطاق واسع.

لاشك أن الثري الأمريكي دونالد ترامب يواجه الآن تحديات مالية. غير أنه كان على القمة الاقتصادية لمدة عقد كامل من الزمن. فكيف توصل إلى ذلك؟ كانت هنالك عوامل عديدة، غير أن واحداً منها يتفق عليه الجميع هو ما حدث في منتصف السبعينيات حين واجهت مدينة نيويورك الإفلاس وأخذ معظم المستثمرين يتبرمون قائلين: "كيف يمكننا أن نعيش وهذه المدينة تتهاوى؟" أما ترمب فقد طرح سؤالاً فريداً وهو: "كيف يمكنني أن أصبح غنياً في الوقت الذي يسيطر فيه الخوف على الآخرين جميعاً؟" هذا السؤال وحده ساعده في تشكيل العديد من قرارات أعماله. كما قاده إلى موقع السيطرة الاقتصادية التي تمتع بها.

لم يتوقف ترمب عند ذلك الحد، بل طرح سؤالاً عظيماً آخر تجدر محاكاته قبل القيام باستثمار مالي. إذ ما أن يقتنع بأن لمشروع ما إمكانيات ربح اقتصادي هائل حتى يتساءل: "ما هي نقطة النزول الدنيا، وما هو أسوأ ما يمكن أن يحدث، وهل أستطيع أن أتحمل ذلك؟" كانت قناعته أنه إذا علم بأنه يستطيع مواجهة أسوأ العواقب المحتملة فعليه أن يتم الصفقة لأن نقطة الصعود العليا ستعتني بنفسها. ولذا فإنه إذا سأل مثل هذه الأسئلة الحاذقة فماذا يحدث؟

جمع ترمب من الصفقات ما لم يكن لغيره أن يفكر فيها خلال تلك الفترة من الضغط الاقتصادي: استلم بناءً قديماً شهيراً هو بناء الكومودور وحوّله إلى مبنى حديث هو جراند حياة (وهو أول نجاح اقتصادي رئيسي له). وحين تحولت الموجة كان قد ربح ربحاً هائلاً. غير أنه وقع في متاعب اقتصادية رئيسية في النهاية. لماذا؟ يقول الكثيرون أنه غيّر ما كان يركز عليه في القيام باستثمارات، وأخذ يطرح أسئلة مثل: "ما الذي يمتعني أن أمتلكه؟" بدلاً من السؤال: "ما هي الصفقة التي توفر أكبر ربح لي؟" والأسوأ من ذلك كما يقول البعض أن ترمب أخذ يعتقد بأنه لا يُغلب، ولذا توقف عن طرح أسئلته عن "نقطة النزول الأدنى". وهذا التغيير وحده في عملية تقييمه –في الأسئلة التي كان يطرحها– ربما كان هو الذي كلّفه جزءاً كبيراً من ثروته. تذكر أن ما يشكل مصيرك ليس فقط الأسئلة التي تطرحها، بل كذلك الأسئلة التي تفشل في طرحها.

إذا كان هنالك شيء واحد تعلمته من محاولتي تحري صلب قناعات واستراتيجيات العقول القيادية الموجودة حالياً فهو أن التقييمات المتفوقة تخلق حياة متفوقة. لاشك أن لدينا جميعاً القدرة على تقييم الحياة في مستوى يؤدي إلى نتائج ممتازة. فيمَ تفكر مثلاً حين تسمع كلمة "نابغة"؟ إن كنت مثلي فإن ما أتصوره في الحال هو صورة ألبرت آينشتين.

ولكن كيف أمكن لآينشتين أن يتحرك ليتجاوز فشله في التعليم الثانوي ليدخل نطاق المفكرين العظماء فعلياً؟ لاشك أن الفضل في ذلك يعود لأنه طرح أسئلة صاغها بشكل ممتاز.

حين كان آينشتين يستكشف فكرة نسبية الزمن والمسافة تساءل: "هل من الممكن أن الأشياء التي يبدو أنها تحدث في وقت واحد هي ليست كذلك. فمثلاً إذا كنت على بعد أميال قليلة من انفجار الشمس فهل تسمعه في نفس اللحظة التي حدث فيها في الفضاء؟ وقد خمن آينشتين بأن الأمر ليس كذلك، وأن ما تظن أنه حدث في تلك اللحظة لم يحدث في الواقع حينذاك، بل قبل لحظة من ذلك. وفي الحياة اليومية، كما قال، فإن الزمن نسبي اعتماداً على ما يشغل ذهنك.

قال آينشتين في إحدى المناسبات: "حين يجلس رجل مع امرأة جميلة لمدة ساعة فإن هذه الساعة تبدو له وكأنها دقيقة واحدة. ولكن دعه يجلس لمدة دقيقة واحدة فوق موقد ساخن، فهذه الدقيقة ستبدو له أطول من ساعة. وهذه هي النسبية". وقد أخذ يخمن كذلك في ميدان الفيزياء، وبناء على اعتقاده بأن سرعة الضوء ثابتة فقد وجد نفسه يتساءل: "ماذا لو وضعت الضوء على متن صاروخ؟ هل تزيد سرعته عندئذ؟" وفي مسار إجاباته على تلك الأسئلة الساحرة ومثيلاتها أطلق آينشتين نظريته المشهورة وهي نظرية النسبية.

"من المهم عدم التوقف عن السؤال، فحب الاستطلاع قائم لأسبابه الوجيهة الخاصة. ولا يمكن للإنسان إلا أن يحس بالرهبة حين يتأمل الأسرار الخفية للكون. يكفي أن يحاول المرء أن يتأمل جانباً صغيراً فقط من هذا السر الخفي كل يوم. وعليك ألا تحاول قط أن تتخلى عن شعلة حب الاستطلاع".

"ألبرت أينشتاين"

النظريات المتميزة الباهرة التي توصل إليها آينشتين كانت نتيجة لسلسلة من الأسئلة. فهل كانت هذه الأسئلة سهلة؟ أجل. هل كانت قوية؟ دون شك. **أي قوى يمكن لك أن تطلقها بطرح أسئلة سهلة ولكنها قوية؟** فالأسئلة هي أداة سحرية لا يمكن إنكار قوتها فهي تسمح للقوى الكامنة في أدمغتنا بالالتقاء مع رغباتنا، إنها النداء الذي يدعو إمكانياتنا العملاقة للاستيقاظ، فهي تسمح لنا بتحقيق رغباتنا إذا قدمناها بصيغة طلب محدد أمعنّا الفكر فيه. **والنوعية الجوهرية من الحياة إنما تنبع من طرح أسئلة نوعية مستمرة.** تذكر أن عقلك هو مثل جني فانوس علاء الدين، إذ إنه لن يعطيك إلا ما تطلبه منه. لذا عليك أن تكون حريصاً فيما تطرح من أسئلة، إذ إنك لن تجد إلا ما تبحث عنه.

إذاً، وما دمنا نملك كل هذه القوة في تلك المساحة الصغيرة الموجودة في رؤوسنا فلماذا لا يتوفر عدد أكبر من الناس ممن يتمتعون بالسعادة والصحة والثروة والحكمة؟ لِمَ كل هذا العدد من الناس الذين يغمرهم الإحباط ويشعرون وكأنما لا توجد هنالك أجوبة في حياتهم؟ أحد الأجوبة هو أنهم حين يطرحون الأسئلة فإنهم يفتقرون لليقين الذي يتيح للأجوبة أن تبرز أمام أعينهم، والأهم من كل ذلك هو أنهم يخفقون في أن يطرحوا على أنفسهم، وعن وعي، الأسئلة التي تمنحهم القوة. فهم يتعاملون مع هذا الأمر الخطير دون مبالاة، ودون إمعان في النظر أو إدراك لطبيعة القوة التي يسيئون استخدامها أو يفشلون في إشعالها بسبب افتقارهم للثقة فيما يفكرون.

من الأمثلة الكلاسيكية على ذلك الشخص الذي يريد أن يخفض وزنه ولكنه "لا يستطيع"، بل إن خطته الحالية في تقييم ما يأكله لا توفر له المساندة اللازمة. إنه يسأل نفسه مثلاً: "ما الذي يجعلني أحس بالامتلاء الشديد؟" و"أي أحلى وأغنى الأطعمة التي يتوجب علي الاستغناء عنها؟". وهذا يدفعه إلى انتقاء أطعمة غنية بالدهون والسكر. وهو ضمان أكيد لشعوره بالتعاسة. لماذا لا يسأل نفسه عوضاً عن ذلك "ما الذي يوفر لي التغذية اللازمة؟" أو "ما هو الطعام الخفيف الذي يمكنني تناوله ليعطيني الطاقة؟" أو "هل سينظفني هذا الطعام أم يربك جهازي الهضمي؟". والأفضل أن تسأل: "إذا أكلت هذا، فما الذي يتوجب عليّ الاستغناء عنه لكي أتمكن من تحقيق أهدافي. ما هو الثمن الأقصى الذي يتوجب عليّ دفعه إن لم أتوقف عن انغماسي هذا في التهام الطعام؟" بطرح مثل هذه الأسئلة يمكنك أن تقرن بين الألم وبين الإفراط في الأكل وبذلك تغير سلوكك على الفور.

عليك إذاً، لكي تغير حياتك نحو الأفضل، أن تبدل أسئلتك المعتادة. تذكر أن أنماط الأسئلة التي تطرحها باستمرار ستؤدي إما إلى الوهن والضعف أو إلى المتعة، وإما إلى السخط أو الإلهام، وإما إلى البؤس أو الشعور الساحر. اطرح الأسئلة التي ترفع من روحك المعنوية وانطلق في طريق التميز والتفوق البشري.

كيف تؤدي الأسئلة دورها

تحقق الأسئلة ثلاثة أمور مختلفة:

١. تبدل الأسئلة على الفور ما نركز عليه وبالتالي ما نحس به. فإذا ظللت تطرح أسئلة مثل: "لم أنا مكتئب إلى هذا الحد؟" أو "لماذا لا يحبني أحد؟" فإنك ستركز على المرجعيات وتبحث عنها لكي تدعم فكرة أنه لابد أن يكون هنالك سبب يدفعك إلى الشعور

بالإحباط وبأنه لا يوجد من يحبك. وبذا تظل على تلك الوضعية من قلة الحيلة. أما إذا سألت: "كيف يمكنني أن أغير وضعيتي بحيث أشعر بالسعادة وبأنني محبوب؟" فلابد لك من أن تركز على الحلول. وحتى لو أجابك عقلك في البداية: "ليس في وسعي ما أفعله"، فإنك إن ظللت على إصرارك كما فعل ميتشيل، وأنت تحس باليقين والثقة والتطلع على الرغم من كل الظروف، فستحصل في النهاية على الأجوبة التي تحتاجها وتستحقها. ستتوصل دون شك إلى الأسباب الصحية التي تجعلك تشعر بأنك في وضع حسن. وحين تركز على هذه الأسباب فإنه لابد لوضعيتك العاطفية من أن تسير في نفس الطريق.

هنالك فارقٌ كبير بين التأكيد والتساؤل. فحين تقول لنفسك: "إنني سعيد، إنني سعيد، إنني سعيد" فقد يدفعك ذلك لأن تشعر بالسعادة إن استطعت الوصول إلى مستوى من الحدة العاطفية وإلى تغيير حالتك الفيزيولوجية وبالتالي وضعيتك. غير أنك تستطيع مع ذلك أن تردد ذلك التأكيد طيلة النهار دون أن يتغير شعورك فعلاً. إن ما يغير شعورك فعلاً هو أن *تتساءل*: "ما الذي يجعلني الآن سعيداً؟" ما الذي يمكنه أن يسعدني إذا أردت أن أكون كذلك؟" كيف يمكن لي أن أشعر حينذاك؟" فإذا تابعت طرح أسئلة مثل هذه فستتوصل دون شك لمرجعيات حقيقية تحثك على أن تشرع في التركيز على الأسباب الموجودة لديك فعلاً والتي تجعلك تشعر بالسعادة. ستشعر بالتأكيد حينذاك بأنك سعيد.

فالأسئلة توفر لك *الأسباب* الفعلية للإحساس بالثقة بالنفس. يمكن لي ولك أن نبدل شعورنا في لحظة واحدة بمجرد تبديل بؤرة تركيزنا. ولكن معظمنا لا يدرك القوة الكامنة في التحكم في ذاكرتنا. أليست لديك لحظات أثيرة في حياتك إن ركزت عليها وفكرت فيها فسيغمرك على الفور شعور رائع؟ ربما كانت هي اللحظة التي رزقت فيها بطفل، أو يوم تزوجت، أو يوم تعرفت على شريك حياتك. الأسئلة هي التي تقودك إلى مثل هذه اللحظات. فإن سألت نفسك أسئلة مثل: "ما هي أسعد ذكرياتي؟" أو "ما هو الشيء العظيم في حياتي حالياً؟" فإنك ستفكر في هذه الأسئلة بجدية وستشرع في التفكير بتجارب تمنحك شعوراً استثنائياً. وفي وسط هذه الحالة العاطفية الاستثنائية لن تشعر فقط بأنك أحسن حالاً، بل ستكون قادراً على المساهمة أكثر فأكثر بمساعدة من حولك.

إن التحدي الذي يواجه معظمنا، كما يمكن أن يكون قد خطر لك، هو أننا نضع أنفسنا في وضعية ربان الطائرة الأوتوماتيكي. إذ إننا بإخفاقنا في التحكم الواعي في الأسئلة التي تعودنا على طرحها على أنفسنا فإننا نحد بشدة من مدانا العاطفي. وبالتالي من قدرتنا على استغلال الموارد المتوفرة لنا. والحل؟ كما قلنا في الفصل ٦ من هذا الكتاب فإن الخطوة الأولى

هي أن تتبين ما تريد وتكتشف النمط الذي كان يحد من قدراتك. احصل على قوة الدفع. اسأل نفسك: "ما هو الثمن النهائي الذي سأدفعه إن لم أغيّر ذلك؟ ما هو الثمن الذي سأدفعه على المدى الطويل؟" و"كيف ستتحول حياتي برمتها إذا فعلت هذا في هذه اللحظة بالذات؟" عطّل النمط الذي يشلك (إن كنت قد شعرت بألم في يوم من الأيام، ثم انصرف ذهنك عنه ولم تعد تشعر به. فإنك تعرف دون شك مدى فعالية هذا الأمر). ابتدع بديلاً جديداً يمنحك القوة بمجموعة من الأسئلة الأفضل. ثم كيّفها وروضها بإعادة ترديدها إلى أن تصبح جزءاً ثابتاً لا يتجزأ من حياتك.

مهارة القوة

إن تعلم طرح أسئلة تمنح القوة في لحظات الأزمات هو مهارة حاسمة، أمكنها أن تنتزعني من بعض أصعب الأوقات في حياتي. ولن أنسى لحظة اكتشفت فيها أن أحد من كانوا يعملون معي سابقاً ينظم حلقات دراسية وينسب لنفسه الفضل في إعداد المادة التي كنت قد طورتها، كلمة كلمة. وكان رد فعلي الأولي هو أن أتساءل: "كيف يجرؤ على ذلك. كيف يسمح لنفسه بأن يفعل هذا؟" غير أنني سرعان ما أدركت بأن انغماسي في مثل هذا النوع من الأسئلة التي لا جواب لها لن يؤدي إلا إلى زيادة حنقي، مما يشكل أنشوطة تحيط بعنقي بحيث قد لا أستطيع أن أفلت منها. لقد فعل ذلك الشخص ما فعل، وأدركت بأن على محاميّ أن يقوموا بتطبيق مبدأ الألم-المتعة ليعيدوه إلى الطريق القويم، ولماذا أسمح لنفسي أن أبقى على حالة الغضب هذه في تلك الأثناء؟ ولذا قررت أن أتابع طريقي وأستمتع بحياتي، أما إذا ظللت أردد "كيف يمكنه أن يفعل ذلك بي؟" فسأظل على حالتي السلبية هذه. كان أسرع سبيل لي لتبديل حالتي هو أن أطرح مجموعة من الأسئلة الجديدة. لذا سألت نفسي: "ماذا أحترم في هذا الشخص؟" صرخ عقلي في البداية "لا شيء!" ولكنني ما لبثت أن تساءلت: "حسناً، عليّ أن أعترف بأنه لم يقعد دون حراك، إنه يستخدم ما علمته على الأقل!" وقد أضحكني ذلك وكسر نمطي دون شك مما مكنني من تغيير وضعيتي، وإعادة تقييم خياراتي والشعور شعوراً حسناً وأنا أتابع تنفيذها.

إحدى الوسائل التي اكتشفتها لرفع نوعية حياتي هي أن **أقلد الأسئلة التي يعتاد الأشخاص الذين أحترمهم على طرحها**. فإذا وجدت إنساناً سعيداً إلى أقصى حد فإنني أراهنك أن هنالك سبباً لذلك، وهو أن هذا الشخص يركز باستمرار على الأمور التي تجعله سعيداً، وهذا يعني أن يطرح أسئلة حول السعادة. حاول أن تتعرف على أسئلته واستعملها وستبدأ تشعر بنفس طريقته.

هنالك أسئلة علينا ألا نضعها في اعتبارنا. فوالت ديزني مثلاً كان يرفض قبول أسئلة حول ما إذا كانت شركته ستنجح أم لا. غير أن هذا لا يعني بأن مبتدع المملكة السحرية لم يكن يستخدم الأسئلة بطريقة أكثر جدوى. ولقد كان جدي شارلز شو كاتباً يكتب نصوصاً لشركة والت ديزني في إحدى مراحل حياته، وقد روى لي انه كانت لوالت ديزني طريقة فريدة يطلب فيها رأي الآخرين في كل مرة كانوا يعملون فيها على مشروع أو نص. فقد كان يخصص حائطاً بكامله يعرض عليه المشروع، أو النص أو الفكرة، على أن يقوم كل من يعمل في الشركة بتسجيل أجوبة على السؤال: "كيف يمكننا أن نحسّن هذا؟" وكانوا يكتبون حلاً بعد حل ويملئون الحائط كله باقتراحاتهم. وبعد ذلك يراجع ديزني كل الأجوبة على السؤال الذي طرحه، وبذا كان يحصل على كل المصادر المتوفرة لدى كل من يعمل في الشركة، ومن ثم يحقق نتائج تتطابق مع مستوى ما حصل عليه من مقترحات.

تعتمد الأجوبة التي تتلقاها على الأسئلة التي ترغب في طرحها. فإذا شعرت بغضب حقيقي مثلاً وقال لك أحدهم: "ما هو الأمر الكبير في ذلك؟" فقد لا ترغب بإجابته. ولكنك إذا كنت تقدر التعلم تقديراً عالياً فقد ترغب في الإجابة على أسئلة مثل: "ماذا يمكنني أن أتعلم من هذه الوضعية؟ كيف أستطيع استخدام هذا الوضع؟" إذ إن رغبتك في التوصل إلى مميزات جديدة ستدفعك لصرف الوقت اللازم للإجابة على أسئلتك، وبهذه الطريقة ستغير بؤرة تركيزك، وحالتك والنتائج التي تحققها.

اطرح على نفسك أسئلة تمنحك القوة في هذه اللحظة بالذات. **ما هو الأمر الذي يبعث لديك الشعور بالسعادة في حياتك في هذا الوقت بالذات؟ ما هو الأمر العظيم في حياتك هذا اليوم؟ ما هو الأمر الذي يدفعك حقاً لهذا الشعور بالامتنان؟** فكر للحظة في الأجوبة، ولاحظ كيف يصبح شعورك رائعاً حين تدرك بأن لديك أسباباً مشروعة للشعور بمنتهى الغبطة الآن.

٢. الأسئلة تبدل ما نحذفه. البشر *مخلوقات رائعة في قدرتهم على الحذف*. فلدينا ملايين الأشياء التي تدور حولنا والتي يمكننا أن نركز عليها في هذه اللحظة، من الدم الذي يتدفق عبر أذنينا إلى الريح التي ربما كانت تلفح ذراعينا. غير أننا نستطيع عن وعي أن نركز على عدد محدود من الأمور في نفس الوقت. أما *دون وعي* فإنه يمكن للدماغ أن يقوم بمختلف أنماط النشاطات، وإن كنا محدودين بوعينا بعدد من الأمور التي يمكننا التركيز عليها في ذات الوقت. ولذا فإن الدماغ يصرف الكثير من الوقت وهو يحاول أن يصنّف أولويات ما يجب عليه أن ينتبه له، والأهم من ذلك، ما لا ينتبه له، أو ماذا يحذف.

إذا كنت تشعر بأنك حزين حقاً فإن هنالك سبباً واحداً لذلـك، *وهـو أنـك تحـذف كـل الأسباب التي تمكنك من تحقيق شعور حسن*. أما إن كنت تشعر شعـوراً حسـناً فـهذا يعـود لأنك تحذف كل الأشياء السيئة التي يمكنك التركيز عليها. ولذا فإنك حين توجه سؤالاً لأحد الأشخاص فإنك تبدل بذلك من نقطة تركيزه، وكذلك ما يحذفه. فإذا سألك أحدهـم: "هل تشعر مثلي بخيبة الأمل من هذا المشروع؟" حتى لو كنـت لم تشعـر بخيبـة الأمـل مـن قبل، فقد تشرع في التركيز على ما كنت تحذفه من قبل، وقد تبدأ تشعر شعوراً سيئاً أيضاً. وإن سألك أحدهم: "ما هو الأمر الحقير حقاً في حيـاتك؟" *فقـد تجـد نفسـك مرغمـاً علـى الإجابة، مهما كان هذا السؤال مضحكاً*. فإن لم تجب على هذا السؤال عن وعي فقد يلتصق في ذهنك دون وعي.

وإن سُئلت على العكس من ذلك: "ما هو الأمر الرائع في حياتك؟" وأخـذت تركـز علـى الجواب فقد تجد نفسك وأنت تتمتع بشعور ممتاز على الفور. وإذا قال أحدهم: "أتدري أن هذا المشروع عظيم حقاً. هل فكرت بالأثر الذي يمكـن أن ينجـم عمـا ابتكرنـاه هنـا؟"، فقد يلهمك مشروع كان يبدو لك متعباً فحسب. **فالأسـئلة هـي شعـاع الليـزر للوعـي البشـري. فهي تعمل على تركيز بؤرة تفكيرنا وتقرر ما نشعر به ومـا نقـوم بـه مـن عمـل.** توقـف لحظـة واسـأل نفسـك وأنـت تنظـر حولـك في الغرفـة: "مـا هـي الأشيـاء البنيـة في هـذه الغرفة؟"انظر حول الغرفـة وسترى في كـل مكـان: بـني، بـني، بـني. والآن انظـر في هـذه الصفحة، واحصر نظرك لتمنع النظر إلى الجانبين. فكر في كل الأشياء ذات اللـون الأخضـر. فإذا كنت تجلس في غرفة مألوفة بالنسبة لك يمكنك أن تفعل ذلك بسهولة، أما إذا كنت في غرفة غريبة فإن الاحتمال الأغلب أن تتذكر اللـون البـني أكـثر مـن الأخضـر. والآن، انظـر حولك ولاحظ ما هو أخضر: أخضر، أخضر، أخضر! هل ترى المزيد من الخضار الآن؟ فإذا كنت في محيط غير مألوف لك فأنا واثق من أن جوابك سيكون نعم. ماذا تتعلم من ذلك؟ مـا نبحث عنه نجده.

ولذا، فإن كنت غاضباً فإن أفضل ما يمكن أن تسأله هو: "كيف يمكنـني أن أتعلـم مـن هذه المشكلة لكي لا تحدث لي قط من جديد؟" هذا نمـط مـن الأسـئلة النوعيـة، حيـث إنـه سيقودك من موضعك الذي تواجه فيه التحدي إلى سبل تدلك على كيفية تجنـب مثـل هـذا الألم في المستقبل. وإلى أن توجه لنفسك هذا السؤال فإنك إنما تحذف إمكانية أن تصبح هذه المشكلة فرصة تتعلم منها.

قوة الافتراضات المسبقة

للأسئلة قوة تؤثر على قناعاتنا، وبالتالي ما نعتبره ممكناً أو غير ممكن. وكما ذكرنا في الفصل ٤، فإننا نطرح أسئلة نفاذة قد تضعضع الأرجل المرجعية للقناعات المحبطة التي تسلبنا القوة. وبذا فهي تمكننا من تفكيك هذه المرجعيات واستبدالها بأخرى تمنحنا القوة. ولكن هل أدركت بأن الكلمات التي نختارها في حد ذاتها، بل وحتى ترتيب الكلمات التي نستخدمها في السؤال قد يدفعنا على ألا نضع في اعتبارنا أشياء معينة، بينما نأخذ غيرها كتحصيل حاصل؟ يسمى هذا الأمر قوة الافتراض المسبق. وهو أمر عليك أن تنتبه له جيداً.

قوة الافتراض المسبق تبرمجنا بحيث نتقبل أموراً قد تكون حقيقية وقد لا تكون، وقد تستخدم ضدنا، أو حتى من قبلنا نحن أنفسنا في اللاوعي. فإذا سألت سؤالاً مثل: "لماذا أخرب دائماً على نفسي؟" وذلك حين ينتهي أمر ما بصورة مخيبة للآمال فإنك إنما تطلق بذلك نبوءة ستحقق نفسها بنفسها. لماذا؟ لأن دماغك، كما سبق وذكرنا، سيأتي بجواب يطاوعك بهذا الأمر ويعطيك جواباً على أي شيء تسأله فيه. إذ ستعتبر أمر التخريب على نفسك أمراً مسلماً به وذلك لأنك تركز على السبب في قيامك بذلك وليس على ما إذا كنت تفعل ذلك.

أحد الأمثلة على ذلك هو ما حدث إبان الانتخابات الرئاسية الأمريكية في عام ١٩٨٨، وذلك بعد أن أعلن جورج بوش عن اختياره دان كويل كمرشح يخوض الانتخابات معه كنائب للرئيس. إذ إن إحدى المؤسسات التليفزيونية أجرت استطلاعاً للرأي على مستوى الولايات المتحدة برمتها طالبة من الناس الاتصال بالرقم ٩٠٠ للرد على السؤال: "هل يزعجك بأن دان كويل استخدم نفوذه العائلي للانخراط في صفوف الحرس الوطني لكي لا يذهب إلى فيتنام؟" الافتراض المسبق المفضوح في هذا السؤال كان بالطبع هو أن دان كويل قد استخدم فعلاً نفوذه العائلي لتحقيق منفعة غير عادلة، وهو أمر لم يثبت على الإطلاق. غير أن الناس أجابوا على هذا الاستطلاع وكأن هذه القضية حقيقة واقعة، فلم يضعوها موضع *التساؤل* قط، بل تقبلوها أوتوماتيكياً. والأسوأ من ذلك أن الكثيرين اتصلوا ليعلنوا أنهم انزعجوا جداً من هذه الحقيقة، علماً بأنها أمر لم يثبت على الإطلاق! غير أن مثل هذه العملية تحدث دائماً، ونحن نرتكبها ضد أنفسنا وضد الآخرين باستمرار. لذا فإن عليك ألا تقع في فخ تقبل الافتراضات المسبقة المحيطة التي تفترضها أنت أو أحد غيرك. ابحث عن مرجعيات تساند القناعات الجديدة التي تمنحك القوة.

٣. الأسئلة تبدل الموارد المتوفرة لنا. لقد وصلت إلى مفترق طرق حرج في حياتي قبل خمس سنوات حين عدت إلى مكان إقامتي بعد برنامج مرهق تنقلت فيه كثيراً لأكتشف بأن أحد شركائي في العمل قد اختلس ربع مليون دولار وكلف شركتي ديوناً تقدر بـ ٧٥٨ ألف دولار. وكانت الأسئلة التي أخفقت في توجيهها لهذا الشخص حين وظفته هي التي أوصلتني إلى هذه النقطة، وأصبح مصيري الآن معلقاً على الأسئلة الجديدة التي سأطرحها. ولقد أبلغني كل من استشرتهم بأن الخيار الوحيد أمامي هو أن أعلن إفلاسي.

بدءوا على التو يطرحون أسئلة مثل: "ماذا علينا أن نبيع أولاً؟ من سيبلغ الموظفين؟" غير أنني رفضت قبول الهزيمة، وصممت على *أن أعثر على سبيل* يسمح لشركتي بالبقاء مهما كلفني ذلك. ومازلت أمارس عملي هذا حتى اليوم، ليس بسبب النصائح العظيمة التي تلقيتها من أولئك الذين كانوا يحيطون بي، بل لأنني طرحت سؤالاً أفضل: **كيف يمكنني أن أحول شركتي تحويلاً تاماً عن هذا المسار؟".**

ما لبثت أن سألت سؤالاً أكثر إلهاماً: "كيف يمكنني أن أحول شركتي، وأرفعها إلى المستوى التالي وأجعلها مؤثرة أكثر مما كانت في الماضي". لقد كنت أعلم أنني إذا طرحت سؤالاً أفضل فسأتلقى إجابة أفضل.

لم أتلقَ الجواب الذي أريده في البداية، بل كان الجواب مبدئياً: "لا سبيل لتحويل أمور الشركة"، ولكنني ظللت أسأل بحدة وبتوقع، ووسعت سؤالي إلى: "كيف يمكنني أن أرفع من قيمة عملي. وأساعد المزيد من الناس حتى وأنا نائم؟ كيف يمكنني أن أصل إلى الناس بسبل تتجاوز وجودي الجسدي معهم؟" ومع هذه الأسئلة جاءتني فكرة عمليات الوكلاء بحيث يمكن لعدد أكبر من الناس أن يمثلوني في مختلف أنحاء البلاد. ومن هذه الأسئلة نبعت بعد عام واحد فكرة إنتاج برنامج تليفزيوني، وكان هذا جواباً على سؤالي المشتعل نفسه.

منذ ذلك الحين وحتى تاريخ تأليف هذا الكتاب (١٩٩١) كنت قد وزعت سبعة ملايين شريط في مختلف أنحاء العالم. ونظراً لأنني طرحت سؤالاً وبشدة، فقد تلقيت جواباً ساعدني على تطوير علاقات مع أناس في مختلف أنحاء العالم، ولولا ذلك السؤال لما سنحت لي الفرصة قط لملاقاتهم ومعرفتهم أو الاحتكاك بهم بأي سبيل من السبل.

تلعب الأسئلة دوراً أساسياً في مجال الأعمال حيث تفتح عوالم جديدة وتمكننا من الوصول إلى مصادر لم نكن ندرك من قبل أن من الممكن أن تتوفر لنا. فلقد عرف مثلاً عن

رئيس شركة فورد المتقاعد دونالد بيترسون أنه يردد الكثير من الأسئلة مثل: "ماذا تعتقد؟ كيف يمكن أن تتحسن نوعية عملك؟" وفي إحدى المناسبات طرح بيترسون سؤالاً سار بشركة فورد في طريق نجاح باهر وزيادة في الأرباح. فقد سأل مصمم الشركة جاك تيلناك: "هل تحب السيارات التي تتولى تصميمها؟" وقد أجاب تيلناك "في الواقع لا، لست أحبها". ثم سأله بيترسون سؤالاً حاسماً حيث قال: "لماذا إذاً لا تتجاهل الإدارة وتصمم سيارة تحب أن تقتنيها؟".

استجاب المصمم لطلب رئيس الشركة وبدأ في تصميم سيارة فورد تندر بيرد ١٩٨٣، وهي السيارة التي ألهمت الشركة لصنع الموديلات التالية وهي تاوروس وسابل. وبحلول عام ١٩٨٧، وتحت إدارة بيترسون، ذلك الخبير في توجيه الأسئلة كانت فورد قد تفوقت على شركة جنرال موتورز فيما يتعلق بتحقيق الأرباح، وأصبحت سيارة تاوروس الآن إحدى أجمل السيارات التي يتم صنعها في الولايات المتحدة.

يعتبر دونالد بيترسون مثلاً عظيماً لشخص استخدم فعلاً تلك القوة التي لا تصدق للسؤال. وبسؤال بسيط واحد غيّر تغييراً كاملاً مصير شركة فورد موتور. إن لديك ولديّ تلك القوة ذاتها التي يمكن أن تكون تحت إمرتنا في أية لحظة من لحظات يومنا. فالأسئلة التي نطرحها على أنفسنا في أي لحظة يمكنها أن تشكل مفهومنا عن ماهية شخصيتنا، وما نحن قادرون على فعله، وما نحن راغبون في إنجازه بهدف تحقيق أحلامنا. إن تعلمك كيفية السيطرة الواعية على الأسئلة التي تطرحها سيمضي بك قدماً في طريق تحقيق مصيرك النهائي أكثر من أي أمر آخر أعرفه. ويمكن القول إن مصادرنا تظل في كثير من الأحيان بحدود الأسئلة التي نطرحها على أنفسنا.

من الأمور الهامة التي يجدر بنا أن نتذكرها أن قناعتنا تؤثر على ما قد يخطر ببالنا من أسئلة. والكثيرون قد لا يوجهون قط السؤال التالي: "كيف يمكنني تحويل الأمور رأساً على عقب؟" لسبب بسيط وهو أن من يحيطون بهم قد أبلغوهم بأن هذا مستحيل. فقد يشعرون أن الأمر هو مضيعة للوقت وللطاقة. احذر توجيه أسئلة محدودة، وإلا فإنك ستتلقى أجوبة محدودة. والشيء الوحيد الذي يحد من أسئلتك هو قناعتك حول ما هو ممكن. ومن القناعات الأساسية التي شكلت مصيري الشخصي والمهني هو أنني إذا تابعت طرح أي سؤال فإنني سأتلقى جواباً. وكل ما يتوجب عليّ عمله هو أن أبتدع سؤالاً أفضل، وحينذاك أتلقى جواباً أفضل. إن ما أعتقده هو أن الحياة تحوي جميع الأجوبة، وكل ما عليك أن تفعله هو أن تأتي بالسؤال المناسب لكي تربح.

أسئلة حل المشكلات

المفتاح إذاً، هو تطوير نمط من الأسئلة المستمرة التي تمنحك القوة. إننا، أنا وأنت، سنصادف أوقاتاً نواجه فيها تلك الأمور التي نسميها "مشكلات" مهما كانت المهمة التي نقوم بها في هذه الحياة. وهذه المشكلات هي الحواجز التي تعوق حياتنا الشخصية والمهنية. وعلى كل إنسان، مهما كانت الوضعية التي استطاع أن يحققها في حياته، أن يتعامل مع هذه "الهدايا" الخاصة.

السؤال ليس هو أنك ستواجه مشاكل، بل كيف ستتعامل معها حين تواجهها. إننا نحتاج جميعاً لطريقة منظمة للتعامل مع التحديات. ولذا، وبحكم إدراكي لقدرة طرح الأسئلة في تحويل وضعيتي على الفور، وفي فتح السبيل أمامي للوصول إلى مصادر وحلول معينة، فقد بدأت أجري مقابلات مع الناس وأسألهم كيف تمكنوا من الخروج من مشكلاتهم. ولقد تبين لي أن هنالك أسئلة معينة تبدو وكأنها ثابتة بعض الشيء. وإليك قائمة بخمسة أسئلة أستعملها لأي نوع من المشكلات التي تبرز أمامي، وأستطيع أن أقول لك إن هذه الأسئلة قد غيرت بالتأكيد نوعية حياتي. فإذا ما اخترت استخدامها فإنها ستحدث التأثير ذاته بالنسبة لك.

أسئلة حول المشكلات

١. **ما هو الأمر المهم في هذه المشكلة؟**

٢. **ما هو الأمر الذي لم يصل إلى مستوى درجة الكمال بعد؟**

٣. ما هو ما أنا على استعداد للقيام به لأحوّل المشكلة إلى السبيل الذي أريده؟

٤. ما هو ما أنا على استعداد لعدم القيام به بعد لكي تسير الأمور كما أريد؟

٥. كيف يمكنني أن أستمتع بالعملية فيما أنا أقوم بما هو ضروري لكي تسير الأمور على ما أريد لها أن تسير؟

لن أنسى إحدى المرات الأولى التي استخدمت فيها هذه الأسئلة لتبديل وضعيتي. كان ذلك بعد ١٠٠ يوم قضيتها مسافراً من فترة مجموع أيامها ١٢٠. كنت منهكاً جداً، ووجدت رزمة من المذكرات "العاجلة" التي كان لابد من الإجابة عليها من مدراء تنفيذيين في العديد

من شركاتي، وقائمة بما يزيد على ١٠٠ مخابرة هاتفية عليّ أن أجيب عليها شخصياً. ولم تكن هذه مخابرات من أشخاص يريدون زيارتي بل مكالمات هامة لبعض أقرب أصدقائي، وشركائي في العمل، وأفراد عائلتي. وهنا وجدت أن صبري يكاد ينفد. وأخذت أطرح على نفسي أسئلة تبعث على أقصى شعور بالإحباط: "لماذا لا يتوفر لي وقت؟ لماذا لا يتركونني وشأني؟ ألا يدركون بأنني لست آلة؟ لماذا لا يمنحونني فسحة من الوقت؟" ويمكن لك أن تتصور أي وضع عاطفي كنت فيه.

ولكنني أمسكت نفسي في منتصف تلك الحالة لحسن الحظ. وبذلك كسرت النمط الذي كنت أنتهجه وأدركت بأن تزايد غضبي لن يجدي نفعاً ولن يحسّن الأمور، بل سيجعلها أكثر سوءاً. كما أن حالتي كانت تدفعني لطرح أسئلة مريعة. وكان علي أن أبدل وضعيتي بطرح أسئلة أفضل. ولذا تحولت إلى قائمة المراجعة التي وضعتها والخاصة بأسئلة حل المشكلات وبدأت بما يلي:

١. **"ما هو الأمر المهم في هذه المشكلة؟"** وكانت إجابتي الأولية، شأنها في العديد من المرات، هو "لا شيء بالتأكيد!". ولكنني أمعنت النظر للحظة وأدركت بأنني كنت على استعداد لأن أبذل كل شيء قبل ثماني سنوات لكي يكون لدي عشرون من الأشخاص ممن يتعاملون معي في مجال العمل ومن الأصدقاء الراغبين في زيارتي، وهذا رقم أقل بكثير من أولئك الأشخاص المائة من ذوي التأثير على مستوى البلاد برمتها وممن وصلوا إلى هذه المكانة والذين تضمهم هذه القائمة من الأصدقاء والمتعاملين معي في مجال العمل. وحين أدركت ذلك أخذت أضحك من نفسي، وبذا كسرت النمط الذي كنت فيه وأخذت أشعر بالامتنان لأن هنالك كل هذا العدد من الناس الذين أحترمهم وأحبهم ممن يريدون قضاء بعض الوقت معي.

٢. **"ما هو الأمر الذي لم يصل إلى مستوى درجة الكمال بعد؟"** جدول مواعيدي يحتاج إلى بعض الضبط و"الدوزنة". لقد شعرت بأنني لا أملك وقتاً أخصصه لنفسي وأن حياتي فقدت توازنها. لاحظ الافتراض المسبق الذي يتضمنه هذا السؤال: التساؤل عما "لم يصل إلى درجة الكمال بعد؟"، إذ إنه يعني ضمناً بأن الأمور ستصل إلى درجة الكمال. وهذا السؤال لا يعطيك أجوبة جديدة فحسب بل يعيد لك الإحساس بالثقة في نفس الوقت.

٣. **"ما هو ما أنا على استعداد للقيام به لأحوّل المشكلة إلى السبيل الذي أريده؟"** قررت حينذاك بأنني راغب في تنظيم حياتي وبرنامج عملي بحيث يكونان أكثر توازناً،

وأنني أرغب في التحكم في الأمور وفي أن أقول "لا" فيما يتعلق بأمور معينة. كما أدركت بأنني أحتاج لتوظيف مدير تنفيذي جديد لإحدى شركاتي. على أن يكون شخصاً يستطيع أن يتحمل جزءاً من عبء أعمالي، ومن شأن هذا أن يمنحني أوقاتاً خاصة أقضيها في بيتي ومع عائلتي.

٤. "ما هو ما أنا على استعداد لعدم القيام به بعد لكي تسير الأمور كما أريد؟" عرفت بأنني لم أعد أستطيع أن أندب حظي وأشكو مما أتعرض له من ظلم أو أشعر به من إساءة، في الوقت الذي كان فيه هؤلاء الناس يحاولون مساندتي.

٥. كيف يمكنني أن أستمتع بالعملية فيما أنا أقوم بما هو ضروري لكي تسير الأمور على ما أريد لها أن تسير؟ حين طرحت هذا السؤال الأخير والأكثر أهمية تلفتُّ حولي لأكتشف كيف أجعل من هذا الأمر تجربة ممتعة. وسألت نفسي: "كيف لي أن أستمتع بإجراء ١٠٠ مكالمة هاتفية؟" جلوسي خلف مكتبي لن يحوّل من وضعيتي العاطفية. وهنا برزتْ لدي فكرة، إذ إنني لم أستمتع بحمام "جاكوزي" منذ ستة أشهر. ولذا أسرعت لارتداء سروال السباحة، وحملت كمبيوتري المتنقل والهاتف المتنقل واتجهت إلى حمام الجاكوزي. تمركزت في حديقتي الخلفية وبدأت في إجراء مكالماتي. اتصلت ببعض المتعاملين معي في شئون الأعمال في مدينة نيويورك وأخذت أغيظهم بقولي: "هل البرد قارص عندكم لهذا الحد؟ الطقس هنا صعب في كاليفورنيا كما تعرف، إنني أجلس هنا في حمام الجاكوزي!" وقد أمتعنا هذا جميعاً واستطعت أن أحوّل هذه المهمة كلها لأجعل منها لعبة (غير أنني حين وصلت إلى ذيل قائمة مكالماتي كان جسمي قد تجعد بحيث بدا وكأنني بلغت ٤٠٠ سنة من العمر).

حمام الجاكوزي هذا يوجد في حديقتي الخلفية، ولكن ما أرجو أن تلاحظه هو أن السؤال الصحيح هو الذي قادني إلى اكتشاف هذا الحمام كمصدر يساعدني. وبوجود تلك القائمة التي تضم خمسة أسئلة أمام ناظريك باستمرار تجد نمطاً يرشدك إلى كيفية التعامل مع المشكلات التي ستحول على الفور تركيزك وتوصلك إلى الموارد التي تحتاجها.

"من لا يستطيع أن يسأل لا يمكنه أن يعيش"
"قول مأثور قديم"

إننا نوجه لأنفسنا أسئلة حين نستيقظ في الصباح. وحين ينطلق رنين المنبه، ما هو السؤال الذي توجهه لنفسك؟ هل تقول: "لماذا يتوجب عليّ أن أنهض الآن؟"، "لماذا

لا توجد في النهار ساعات أكثر؟"، *"وماذا سيحدث إذا أخذت غفوة أخرى واحدة فقط؟"* وحين تدخل الحمام لتغتسل تواجهك أسئلة أخرى مثل: "لماذا يتوجب عليّ أن أتوجه للعمل؟" و"هل ستكون الشوارع مزدحمة بالسيارات هذا اليوم أيضاً؟" و"أي أوراق ستلقى فوق مكتبي هذا اليوم؟". لماذا لا تبدأ بدلاً من ذلك بتوجيه نمط من الأسئلة، وعن وعي في كل يوم، بحيث تضع نفسك في الإطار الذهني الصحيح وتتذكر مدى السعادة والامتنان والإثارة الذي يغمرك الآن؟ كيف سيكون يومك في هذه الحالة حين تستخدم هذه الوضعيات العاطفية الإيجابية كمرشحات أو (فلتر) تنقي يومك؟ من الواضح أن مثل هذا الأمر سيحدث أثراً كبيراً على ما تشعر به إزاء كل الأشياء تقريباً.

حين أدركت ذلك قررت أنني أحتاج "لطقوس نجاح" ولذا ابتدعت سلسلة من الأسئلة التي أطرحها على نفسي كل صباح. الأمر الرائع فيما يخص طرح أسئلة على نفسك في الصباح هو أنك تستطيع أن تطرح هذه الأسئلة وأنت تغتسل أو تنظف أسنانك أو تجفف شعرك وما إلى ذلك من نشاطات تقوم بها في الصباح. لابد أنك تطرح أسئلة على نفسك على أية حال، فلماذا لا تطرح الأسئلة الصحيحة؟ لقد أدركت بأن هنالك عواطف معينة نحتاج لتطويرها لكي نشعر بالسعادة وبأننا أشخاص ناجحون. وإلا فإنك ربما كنت تتمتع بالنجاح ومع ذلك تحس بأنك فاشل إن لم تحسب نقاطك باستمرار، أو تصرف بعض الوقت كي تتذكر خلاله كم أنت سعيد الحظ: لذا عليك أن تأخذ الوقت الكافي الآن لمراجعة هذه الأسئلة، وأن تتوقف للحظة لكي تختبر المشاعر التي تغمرك لدى طرح كل منها.

الأسئلة التي تمنحك القوة في الصباح

تستند خبرتنا في الحياة على ما نركز عليه. وقد صممت الأسئلة التالية بحيث تمكنك من تحقيق المزيد من الشعور بالسعادة، والإثارة والفخر والامتنان والغبطة والالتزام والحب في كل يوم من أيام حياتك. تذكر أن الأسئلة النوعية تخلق حياة نوعية.

حاول أن تتوصل إلى إجابتين أو ثلاث إجابات لكل من هذه الأسئلة، وأن تشعر بارتباطك بها. فإذا وجدت صعوبة في اكتشاف جواب فأضف ببساطة كلمة ممكن. مثلاً: "ماذا يمكن أن يكون سبب سعادتي في حياتي حالياً؟".

١. ما هو مصدر سعادتي في الحياة حالياً؟

ماذا يجعلني سعيداً؟ كيف يمكن لهذا أن يجعلني أشعر؟

٢. ما الذي يثيرني في حياتي حالياً؟

ماذا يثيرني؟ كيف يمكن لهذا أن يجعلني أشعر؟

٣. ما الذي يبعث لديّ الشعور بالفخر في حياتي حالياً؟

ماذا يشعرني بالفخر؟ كيف يمكن لهذا أن يجعلني أشعر؟

٤. ما الذي يبعث لديّ الشعور بالامتنان في حياتي حالياً؟

ماذا يشعرني بالامتنان؟ كيف يمكن لهذا أن يجعلني أشعر؟

٥. ما الذي أستمتع به أكثر من أي شيء آخر في حياتي حالياً؟

ما الذي أستمتع به حقاً؟ كيف يمكن لهذا أن يجعلني أشعر؟

٦. بماذا ألتزم في حياتي حالياً؟

ماذا يجعلني ملتزماً؟ كيف يمكن لهذا أن يجعلني أشعر؟

٧. من أحب؟ من الذي يحبني؟

ماذا يجعلني محباً؟ كيف يمكن لهذا أن يجعلني أشعر؟

وفي المساء أطرح على نفسي أحياناً أسئلة الصباح، وفي أحيان أخرى أطرح على نفسي ثلاثة أسئلة إضافية أخرى وهي:

الأسئلة التي تمنح القوة في المساء

١. ماذا أعطيت اليوم؟

بأي سبل كنت معطاءً هذا اليوم؟

٢. ماذا تعلمت هذا اليوم؟

٣. كيف أضاف هذا اليوم لنوعية حياتي، أو كيف يمكنني أن أستخدم هذا اليوم كاستثمار في مستقبل أيامي؟

يمكنك أن تكرر أسئلة الصباح (تبعاً لاختيارك).

إذا كنت تريد أن تحدث تحولاً في حياتك فعليك أن تجعل هذا الأمر جزءاً من طقوسك اليومية التي تستهدف تحقيق النجاح الشخصي. إذ إنك بطرح هذه الأسئلة باستمرار إنما

تكتشف أنك تجد سبيلك إلى أكثر وضعياتك العاطفية منحاً للقوة، وعلى أساس منتظم، وستبدأ في فتح تلك المسالك العريضة التي تصل بك إلى الشعور بالسعادة، والإثارة والكبرياء، والامتنان، والغبطة، والالتزام والحب. وسرعان ما تشعر بأن هذه الأسئلة ستقفز إلى ذهنك تلقائياً بحكم العادة حالما تفتح عينيك في الصباح، وستكون قد درّبت نفسك على طرح أنماط الأسئلة التي تمنحك القوة بحيث تمارس حياة أكثر غنى ومتعة.

منح هدية طرح الأسئلة

ما أن تتعرف على كيفية طرح أسئلة تمنحك القوة فإنك لن تساعد نفسك فحسب، بل الآخرين أيضاً، إذ يمكنك أن تمنح هذه الأسئلة كهدية للناس الآخرين. ولقد قابلت في مدينة نيويورك في إحدى المرات صديقاً يشاركني العمل حيث تناولنا طعام الغداء معاً. هذا الصديق هو محام مرموق وقد كنت معجباً به نظراً لحذقه في مجال الأعمال وللخبرة التي جمعها منذ أن كان شاباً صغير السن. ولكنه كان قد تلقى ما أعتبره ضربة مدمرة، إذ إن شريكه قد ترك شركته مخلفاً له ديوناً إدارية هائلة دون أن تكون لديه أدنى فكرة حول كيفية التغلب على هذا الوضع وتحويل الأمور لصالحه.

تذكر أن ما كان تركز عليه إنما كان يقرر معنى هذا الموقف. ففي كل وضعية يمكنك أن تركز على الأمور التي تسلبك القوة، أو تلك التي تمنحك القوة، وما تبحث عنه هو في الواقع ما تجده. المشكلة أنه كان يطرح الأسئلة الخطأ: "كيف يمكن لشريكي أن يتركني بهذه الطريقة؟ ألا يهمه أمري؟ ألا يدرك أنه بهذا يدمر حياتي؟ ألا يعرف بأنني لا أستطيع الاستمرار في العمل بدونه؟ كيف يمكنني أن أحافظ على عملي بعد أن تركني؟" كل هذه الأسئلة محشوة بالافتراضات المسبقة حول كيفية وصول حياته إلى درجة الدمار.

كانت هنالك سبل عدة يمكنني أن أتدخل بها ولكنني قررت أنني قد أكتفي بطرح بعض الأسئلة عليه، فقلت له: "لقد ابتدعت مؤخراً هذه التكنولوجيا من الأسئلة البسيطة، وحين طبقت هذه التكنولوجيا على نفسي تبين لي أن لها تأثيراً لا يصدق، حيث انتزعتني من مواقف صعبة. أتسمح لي بأن أطرح عليك بعض الأسئلة لكي ترى إن كانت ستنجح بالنسبة لك أيضاً؟" قال: "حسناً، ولكنني لا أعتقد بأن هنالك أي شيء يمكن له أن يساعدني في الوقت الحاضر". ولذا بدأت بتوجيه أسئلة الصباح ثم أسئلة حول المشكلات التي تواجهه.

بدأت بالسؤال: "ما هو الأمر الذي يسعدك الآن؟ أعرف أن هذا يبدو سخيفاً ومضحكاً ومفرطاً في التفاؤل، ولكن فكر، ما هو الذي يسعدك؟" وكان جوابه المبدئي هو: "لا شيء". ولذلك قلت له: "ما الذي يمكنه أن يسعدك في هذا الوقت بالذات إن كنت تريد أن تكون سعيداً؟" قال: "أنا سعيد فعلاً لعلاقتي الحميمة مع زوجتي". قلت له "كيف تشعر حين تفكر في علاقتك الحميمة مع زوجتك؟" أجاب: "هذه إحدى الهبات التي لا تصدق في حياتي". قلت: "إنها سيدة استثنائية، أليس كذلك؟!" وبذا بدأ يركز عليها ويشعر شعوراً استثنائياً.

قد تقول بأنني كنت أكتفي بصرف ذهنه عما يشغله. لا، بل كنت أساعده لكي ينتقل إلى وضعية أفضل، وحين تكون في وضعية أفضل يمكنك أن تتوصل لأساليب أفضل في التعامل مع التحديات. كان علينا أولاً أن نكسر النمط وأن نضعه في بيئة عاطفية إيجابية.

سألته من جديد ما الذي كان يسعده أيضاً في ذلك الحين. وهنا بدأ يتحدث حول ما يجب أن يسعده لأنه ساعد لتوه كاتباً على توقيع عقد لأول كتاب له وأن الكاتب كان سعيداً بذلك. وقال إنه كان يجب أن يشعر بالفخر ولكنه لم يكن كذلك. قلت له: "إذا شعرت بالفخر فكيف يكون شعورك في هذه الحالة؟" حينذاك أخذ يفكر كيف يمكن لهذا الأمر أن يكون عظيماً وأخذت وضعيته تتغير على الفور. قلت: "ما الذي تشعر بأنك فخور به؟" أجاب: "إنني فخور فعلاً بأبنائي، فهم أبناء متميزون، إذ إنهم ليسوا ناجحين في أعمالهم فحسب، بل إنهم يهتمون بالناس أيضاً. إنني فخور بما حققوه كرجال ونساء وبأنهم أبنائي. إنهم جزء من ثروتي". قلت: "كيف تشعر حين تدرك بأنك حققت مثل هذا التأثير؟".

وفجأة عاد إلى الحياة ذلك الإنسان الذي كان مقتنعاً قبل ذلك بأن حياته قد انتهت. استفسرت منه ما الذي يدفعه للشعور بالامتنان فأجاب بأنه يشعر بالامتنان فعلاً لأنه استطاع أن يتجاوز أوقاتاً صعبة حين كان محامياً شاباً يجاهد لتحقيق طموحاته وأنه بنى لعمله مساراً من القاع إلى القمة وأنه يعيش حلمه. ثم سألته: "ما الذي تشعر بأنه أثار فيك الحماس؟" قال: "إن ما يثيرني في الواقع هو أن أمامي فرصة لتغيير الأمور في هذه اللحظة". وكانت هذه هي المرة الأولى التي أخذ يفكر فيها بهذا الأمر. وكان هذا ناتجاً عن تغييره لوضعيته بشكل جذري. سألته: "من تحب، ومن يحبك؟" وهنا أخذ يتحدث عن عائلته وعن العلاقات الحميمة التي تربطهم ببعضهم البعض.

ولذا سألته: "ما هو الأمر العظيم في أن شريكك سيتركك؟" فأجاب: "أتعلم أن العظيم في هذا الأمر هو أنني أكره المجيء إلى مدينة نيويورك. إنني أحب أن أبقى في بيتي في ولاية كونيكتيكيت" وتابع، وهنا بدأ يتحدث عن سلسلة من الاحتمالات وقرر بكل حزم أن ينشئ مكتباً في كونيكتيكيت لا يبعد أكثر من مسافة خمس دقائق عن بيته، وأن يأخذ ابنه ليعمل معه، وأن يضع جهازاً يرد على المكالمات في نيويورك. أخذ يشعر بالإثارة بحيث إنه قرر أن يذهب على الفور ويبحث عن مكتب جديد.

وفي غضون دقائق كانت قوة الأسئلة قد أخذت تفعل مفعولها وكأنها السحر. لقد كان دائماً يملك الموارد التي تمكنه من التعامل مع هذا الأمر، غير أن الأسئلة التي تسلبه القوة والتي طرحها جعلت قوته صعبة المنال، وجعلته يرى نفسه وكأنه أصبح رجلاً عجوزاً فقد كل ما بناه. لقد منحته الحياة في الواقع هبة هائلة غير أن الحقيقة ظلت غائمة إلى أن بدأ يطرح على نفسه أسئلة من نوعية تمنحه القوة.

مسألة مصير

أحد أحب الأشخاص إلى قلبي -وأحد أكثر الناس حماساً ممن قابلتهم في حياتي- هو ليو بوسكاجليا، مؤلف كتاب "الحب" والعديد من الكتب الأخرى المتميزة التي تعالج قضايا العلاقات الإنسانية. ومن أعظم ما يميزه هو إصراره الدائم على طرح سؤال معين على نفسه كان والده قد غرسه فيه منذ أن كان صبياً صغيراً. فقد كان أبوه يسأله كل يوم وهما على مائدة العشاء: "ماذا تعلمت اليوم يا ليو" وكان عليه أن يقدم إجابة، وأن تكون هذه إجابة نوعية. فإن لم يكن قد تعلم شيئاً يثير الاهتمام في ذلك اليوم فقد كان يسرع ليفتح الموسوعة ويدرس شيئاً يمكنه أن يرويه لوالده. وهو يقول إنه لا يذهب إلى الفراش في أي يوم حتى الآن إلى أن يكون قد تعلم شيئاً جديداً ذا قيمة. وبذا فإنه يحفز عقله باستمرار، ولقد حصّل جانباً كبيراً من حبه وشغفه بالتعلم من هذا السؤال الذي يطرحه مراراً وتكراراً، والذي بدأ منذ عقود.

ما هي بعض الأسئلة التي قد تكون مفيدة لك إذا ما طرحتها على نفسك بشكل منتظم؟ إنني أعرف أن اثنين من أحب الأسئلة إلى نفسي هما سؤالان بسيطان جداً. إنهما يساعداني على تحويل التحديات التي قد تعترضني في حياتي. وببساطة هما "ما هو الهائل في هذا الأمر؟" و"كيف يمكنني أن أستخدم ذلك؟" وحين أتساءل ما هو الهائل في وضعيتي فإنني أجد عادة معنى قوياً، إيجابياً وبسؤالي كيف يمكن لي أن أستخدمه يمكنني أن أتلقى أي

تحدٍ وأحوّله إلى أمر يفيدني. فما هما السؤالان اللذان يمكنك استخدامهما لكي تحوّل أوضاعك العاطفية أو لتحصل على الموارد التي ترغب فيها؟ أضف سؤالين إلى الأسئلة الصباحية القياسية التي أوردتها لك وفصّلها على قياسك بحيث يلبيان احتياجاتك الشخصية والعاطفية.

من أهم الأسئلة التي نطرحها على أنفسنا في حياتنا: "ما هو الهدف الحقيقي لحياتي؟"، "لم أنا هنا؟" و"من أنا؟" كل هذه أسئلة قوية بصورة لا تصدق ولكنك إن أردت التوصل إلى الإجابة الكاملة فلن تواجه إلا المتاعب. إن أول إجابة عاطفية عميقة تتلقاها على أي سؤال هي في غالب الأحيان الإجابة التي يجب عليك أن تثق بها وتتصرف على أساسها. وهذه هي النقطة الأخيرة التي أود إثارتها. إذ هنالك نقطة يجب عليك أن تتوقف عندها عن طرح الأسئلة لكي تحقق تقدماً. إذ إنك إذا تابعت طرح الأسئلة فإنك لن تكون واثقاً ومتأكداً، والأفعال الواثقة هي وحدها التي تؤدي إلى نتائج. عليك، عند نقطة ما، أن تتوقف عن التقييم وتبدأ بالعمل. كيف؟ تقرر في النهاية ما هو الأمر الأكثر أهمية بالنسبة لك، في هذه اللحظة على الأقل، وتستخدم قوتك الشخصية لتابعة هذا الأمر ولتغيير نوعية حياتك.

لذا دعني أطرح عليك سؤالاً. إذا كان هنالك عمل واحد تستطيع القيام به على الفور لكي تبدل نوعية عواطفك ومشاعرك في كل يوم من أيام حياتك فهل تود أن تتعرف عليه؟ لذا نرجو أن تمضي بسرعة إلى...

٩

تعابير النجاح النهائي

"الكلمة الصحيحة هي القوة الفاعلة. وكلما وقعنا على إحدى
تلك الكلمات الصحيحة جدا... يصبح التأثير الناجم عنها
بدنياً، بالإضافة إلى كونه روحياً وسريعاً وكأنه الكهرباء"
"مارك توين"

الكلمات... لقد استخدمت دائماً لتضحكنا وتبكينا... يمكنها أن تجرح أو تشفي. إنها تقدم لنا الأمل أو الدمار. بالكلمات نستطيع أن نفصح عن أنبل المشاعر أو نعبر عن أعمق الرغبات.

لقد استخدم القادة العظام والمفكرون الكلمات على مسار تاريخ البشرية لتحويل عواطفنا، لإقناعنا بتبني القضية التي يدافعون عنها، ولتشكيل مسار مصائرنا. ولكن الكلمات لا تكتفي بخلق المشاعر العاطفية فحسب، بل الأفعال أيضاً. وحين وقف باتريك هنري أيام حرب الاستقلال الأمريكية أمام المندوبين الآخرين ليعلن: "لست أعرف السبيل الذي قد يتخذه الآخرون. أما بالنسبة لي فأعطني الحرية أو الموت!"، فقد أثارت كلماته عاصفة مشتعلة أطلقت العنان لحرب الاستقلال الأمريكية.

غير أن تأثير الكلمات لا يقتصر على بلد دون آخر أو شعب دون غيره، بل إن لكل شعب من الشعوب كلماته الخالدة. وفي خلال الحرب العالمية الثانية، حين كان مصير بريطانيا وبقاؤها على حيز الوجود موضع شك، ساعدت كلمات أطلقها رجل واحد على تعبئة إرادة الشعب البريطاني. ولقد قيل مرة أن وينستون تشرشل كان يملك قدرة فريدة على دفع اللغة الإنجليزية إلى ساحة المعركة. فدعوته الشهيرة لكل البريطانيين لكي يجعلوا تلك "أجمل ساعة في حياتهم" أدت إلى مدّ شعبه بشجاعة مكنته من سحق الحلم الوهمي لدى أدولف هتلر بأن آلته الحربية إنما هي قوة لا تقهر.

معظم القناعات تتشكل من الكلمات. والكلمات أيضاً هي التي تبدل القناعات. وفي التاريخ الذي شكل مبادئ المساواة العرقية في الولايات المتحدة كانت الكلمات المشبوبة بالعاطفة هي التي دفعت الجمهور لتشكيل أفعالهم. ومن يمكن له أن ينسى تلك الدعوة

المفعمة التي أطلقها مارتن لوثر كينج حين قال: "إنني أحلم بأن شعبنا سيهب في يوم من الأيام لنحيا المعاني الصادقة والحقيقية لعقائدنا"؟

وقد يدرك معظمنا الدور القوي الذي لعبته الكلمات في تاريخ الإنسانية والقوة التي يملكها الخطباء المفوهون في تحريك الناس. غير أن القليلين منا يدركون مدى *قوتنا* نحن لدى استخدام الكلمات أيضاً لكي نحرك أنفسنا عاطفياً. لكي نتحدى ونبث الحماس والقوة في أرواحنا. ولكي ندفع أنفسنا إلى العمل ونحقق أكبر قدر من الغنى من هذه الهبة الإلهية التي نسميها الحياة.

إن الاختيار الفعال للكلمات لوصف خبرتنا في الحياة من شأنه أن يعزز العواطف التي تمنحنا أكبر قدر من القوة. أما الاختيار السيئ للكلمات فمن شأنه أن يدمرنا بنفس القوة وذات السرعة. وتجدر الإشارة إلى أن معظمنا يختار كلماته دون وعي، حيث يعبر عن نفسه وكأنه يسير في نومه عبر متاهة الاحتمالات المتوفرة أمامنا. **عليك أن تدرك الآن القوة التي تملكها كلماتك إن اخترتها بحكمة وروية.**

يا لروعة هذه الهبة من الرموز البسيطة! إننا نحول هذه الأشكال الفريدة التي نسميها الأحرف (أو الأصوات فيما يتعلق بالكلمات المنطوقة) إلى نسيج فريد مزركش وغني ملون بجميع ألوان التجربة البشرية. فهي التي توفر لنا وسيلة التعبير عن خبراتنا ومشاركة الآخرين فيها. **غير أن معظمنا لا يدرك بأن الكلمات التي نختارها بحكم العادة إنما تؤثر على الطريقة التي نتواصل بها مع أنفسنا، وبالتالي على ما نجربه ونختبره.**

يمكن للكلمات أن تؤذي ذواتنا أو أن تشعل قلوبنا. ويمكننا أن نبدل أي تجربة عاطفية على الفور باختيار كلمات جديدة نصف لأنفسنا فيها ماهية شعورنا. أما إذا أخفقنا في إتقان استعمال الكلمات، وإذا سمحنا للعادة غير الواعية بأن تتحكم في اختيارها فإننا إنما نعمل بذلك على التقليل من شأن خبراتنا برمتها. فإذا وصفت تجربة باهرة بأنها "حسنة إلى حد ما" فإن نسيجها يصبح مسطحاً بسبب استخدامك المحدود لقاموسك اللغوي. **فالناس الذين يستخدمون قاموساً فقيراً يعيشون حياة عاطفية فقيرة، أما الناس الذين يستخدمون قاموساً غنياً فلديهم لوحة ألوان الرسام بألوانها المتعددة بحيث يتمكنون من رسم خبرتهم، ليس فقط للآخرين بل لأنفسهم كذلك.**

غير أن معظم الناس لا يعترضون على حجم القاموس الذي يفهمونه عن وعي، بل على الكلمات التي يختارون أن يستعملوها. ونحن كثيراً ما نستعمل تعبير "طريق مختصر"، غير

أن هذه الطرق المختصرة قد تغيرنا لفترة قصيرة عاطفياً. ولكي نتحكم في حياتنا وعن وعي، علينا أن نقيّم ونحسّن، وعن وعي، القاموس الذي نستعمله باستمرار لكي نتأكد من أن هذا القاموس يجرنا بالاتجاه الذي نرغب فيه بدلاً من ذلك الذي نرغب في تجنبه. علينا أن نتذكر أن اللغات، ومنها اللغة الإنجليزية، مليئة بالكلمات التي تعبر عن حدة عاطفية، إضافة إلى معناها الحرفي. فإذا اعتدت مثلاً على القول بأنك تكره أشياء معينة -بأنك "تكره نوعية شعرك"، أو "تكره عملك" أو "تكره اضطرارك للقيام بعمل ما"- فهل تعتقد أن هذا يزيد من حدة حالتك العاطفية السلبية إزاء هذه الأمور أكثر مما لو استعملت تعبير: "أفضّل شيئاً آخر؟".

إن استعمال كلمات مشحونة عاطفياً يمكن أن يبدل، وبصورة سحرية، من حالتك أو حالة أي شخص آخر. فإذا تمعنت في كلمة "فروسية" فهل تعتقد أن لها إيحاءً مختلفاً وتأثيراً عاطفياً أكثر من كلمتي "أدب" و"تهذيب"؟ بالنسبة لي الجواب: أجل. فكلمة "فروسية" تدفعني للتفكير بفارس مقدام يمتطي جواداً أبيض ينافح عن صبيّة ذات شعر أسود فاحم، كما أن الكلمة تعبر عن نبل الروح وما إلى ذلك من الصور. ثم كيف نقارن بين كلمتي "معصوم من الخطأ" و"جيد"، وكلمتي "نزاهة" و"صدق". كما أن كلمة "السعي للتميز" إنما تعبر عن معنى أكثر حدة من تعبير "محاولة تحسين الأمور".

لقد لاحظت منذ سنين عديدة القوة الكامنة في تغيير كلمة أساسية لدى التواصل والتحادث مع شخص ما، كما لاحظت كيف أن هذا التغيير يبدل شعور الناس فور اللحظة، وفي تبديل سلوك هؤلاء الناس فيما بعد.

وبعد أن عملت مع مئات الألوف من الناس يمكنني أن أقول لك شيئاً لا يرقى إليه الشك، شيئاً قد لا تصدقه لأول وهلة وهو أنك: **بمجرد تغييرك لقاموسك المعتاد -أي الكلمات التي تستخدمها باستمرار لكي تصف العواطف التي تشعر بها في حياتك- يمكنك أن تبدل في التو واللحظة كيفية تفكيرك، وكيف تشعر، وكيف تعيش.**

كانت الحادثة التي أشعلت بصيرتي هذه قد جرت قبل عدة سنوات أثناء اجتماع عمل. فقد كنت مجتمعاً برجلين أحدهما كان المدير التنفيذي لإحدى شركاتي والآخر شريك لكلينا وصديق عزيز. وفي وسط الاجتماع تلقينا أنباءً تدعو إلى الانزعاج. فقد تبين أن أحد من كنا بصدد مفاوضات معه قد "حاول أن يستغلنا بصورة لا تتسم بالنزاهة"، وخرق أسس التفاهم بيننا، وبدا وكأنه كانت لديه اليد العليا. وأقل ما يمكنني أن أقول إن هذا أغضبني

وأزعجني. ولكنني. وعلى الرغم من أن الوضعية كانت تمسني شخصياً، فإنني لم أستطع إلا أن ألاحظ الطريقة التي استجاب بها لهذه المعلومات نفسها الشخصان اللذان كانا يجلسان معي.

إذ فقد المدير التنفيذي لإحدى شركاتي السيطرة على مشاعره حيث اهتاج واشتعل حنقاً، بينما لم يكد الأمر يحرك شريكي الآخر. كيف يمكن لنا نحن الثلاثة أن نسمع بهذه الأفعال التي كان لها نفس التأثير الشديد على كل منّا (فقد كان لكل منا نصيب في هذه العملية) ومع ذلك نستجيب لها بشكل مختلف جذرياً عن بعضنا البعض؟ وللحقيقة فإنني اعتقدت بأن رد فعل مدير شركتي كان مبالغاً فيه ولا يتناسب مع الحدث، إذ ظل يقول إنه "يتميز غيظاً" وأنه "ساخط"، وتحوّل لونه إلى لون الشوندر وبرزت العروق في جبهته وعنقه.

من الواضح أنه ربط رد فعله الساخط إما بالتخلص من الألم وإما بتحصيل المتعة. وحين سألته ماذا تعني كلمة "ساخط"، ولماذا سمح لنفسه بأن يتصرف بهذه الحدة حول هذا الموضوع، أجاب وهو يصر على أسنانه "إذا غضبت فإنك تصبح أكثر قوة؛ وحين تغدو قوياً يمكن لك أن تتيح للأشياء بأن تحدث. يمكنك أن تحول اتجاه الأمور!" لقد اعتبر عاطفة الغيظ مورداً يخرجه من تجربة الألم ويدخله في متعة الشعور بأنه يتحكم في عمله.

وبعد ذلك انتقلت إلى السؤال التالي الذي يدور في ذهني: لماذا كان صديقي يتجاوب مع الوضعية دون أن تكون لديه أية عاطفة على الإطلاق؟ قلت له: "لا يبدو عليك الانزعاج من هذا الموضوع. ألست غاضباً؟" قال مدير شركتي: "ألا يجعلك هذا الأمر تتميز غيظاً؟" فاكتفى صديقي بالقول: "لا.. لا يستحق الموضوع أي انزعاج". حين قال هذه الكلمات أدركت بأنني طيلة السنوات العديدة التي عرفته فيها لم أره مرة منزعجاً جداً حول أي أمر من الأمور. سألته ماذا يعني تعبير "منزعج" بالنسبة له، فأجاب: "إذا انزعجت فإنك تفقد السيطرة على نفسك". قلت: "هذا يثير الاهتمام. ماذا يحدث إن فقدت السيطرة على نفسك؟" أجاب بلهجة عادية: "في هذه الحالة فإن الشخص المقابل هو الذي يفوز".

لم يكن من الممكن لي أن أجد مقارنة أعظم من هذه: أحد الشخصين ربط متعة السيطرة على الأمور بالغضب، بينما ربط الآخر الألم من فقدان السيطرة بالعاطفة نفسها. كان من الواضح أن سلوك كل منهما يعكس قناعته الخاصة. ثم بدأت أتفحص عواطفي. ما هي قناعتي حول هذا الأمر؟ لقد كنت أعتقد منذ سنين بأنني أستطيع التعامل مع أية قضية إذا

نيابة عني، فقد كان لي شرف الوقوف أمام منطقة الاستقبال في الفندق لمدة خمس عشرة أو عشرين دقيقة أخرى، وكنت منهكاً جسمانياً بحيث إنني وصلت إلى أقصى قدرة احتمالي العاطفية. جرجر موظف الاستقبال نفسه بكل صعوبة إلى موقع تسجيل النزلاء وبدأ يبحث عن اسمي على جهاز الكمبيوتر بسرعةٍ قد تثير صبر سلحفاة. شعرت "ببعض الغضب" ينبعث من داخلي ولذا التفت إلى الموظف وقلت: "أتدري، أعرف أن الذنب ليس ذنبك ولكنني منهك الآن ولابد لي من الوصول إلى غرفتي بسرعة لأنني أعتقد بأنني كلما أطلت الوقوف هنا فإنني أخشى أن أتنكد بعض الشيء".

رمقني الموظف بنظرة تتسم ببعض الحيرة ومن ثم ارتسمت ابتسامة على وجهه. بادلته الابتسام، وبذا انكسر نمط أحاسيسي. برد على الفور البركان العاطفي الذي كان يزداد احتداماً في داخلي، ثم حدث أمران. فقد استمتعت في الواقع بالبقاء مع هذا الموظف للحظات قليلة، وأخذ هو يسارع في إجراءاته. هل كان من الممكن لي أن أكسر نمطي بمجرد تثبيت اسم جديد لأحاسيسي، وبالتالي أن أتمكن من تغيير التجربة التي أخضع لها؟ هل يمكن أن يكون الأمر بهذه السهولة؟ مفهوم مدهش!

جربت استعمال كلمتي الجديدة خلال الأسبوع التالي مرات ومرات، وتبين لي في كل حالة أن التلفظ بها يؤدي إلى تخفيف حدة عواطفي وتأثيرها على الفور. بل إنها كانت تضحكني في بعض المرات، ولكنها أوقفت على الأقل من اندفاعي إلى حالة الغضب. وفي غضون أسبوعين لم أعد مضطراً لإجهاد نفسي لكي أستعملها بل أصبحت عادة لدي. إذ أصبحت *اختياري الأول* في وصف عواطفي، وأخذت أجد نفسي غير مضطر للوصول إلى حالات الغضب الشديد على الإطلاق. كما أخذت أجد نفسي مسحوراً بهذه الأداة التي عثرت عليها. وأدركت أنني بتغيير القاموس الذي أستعمله عادة فإنما أحول بذلك من تجربتي. لقد كنت أستعمل ما أطلقت عليه فيما بعد "القاموس التحويلي". ثم ما لبثت أن بدأت أجرب كلمات أخرى تدريجياً. وتبين لي أنني إذا أوجدت كلمات فعالة بما فيه الكفاية فإنني أستطيع أن أخفف أو أزيد من حدتي إزاء أي أمر من الأمور تقريباً.

كيف تسير هذه العملية في الواقع؟ فكر في الأمر على هذا المنوال: تصور أن قدراتك الحسية الخمس تبعث بسلسلة من الأحاسيس إلى دماغك عبر "قمع". وبذا فإنك تحصل على مثيرات بصرية وسمعية وحركية، وكذلك مثيرات عن طريق حاستي الشم والتذوق حيث تتولى أعضاء الإحساس لديك ترجمتها إلى أحاسيس داخلية وبعد ذلك يتم تنظيم هذه

الأحاسيس في أصناف مختلفة. ولكن كيف نعرف معنى هذه الصور والأصوات وبقية هذه الأحاسيس؟ أحد أقوى السبل التي تعلمها الإنسان للتعرف على معنى الأحاسيس بسرعة (هل تعني الألم أم المتعة؟) هو أن يخلق أسماء يثبتها لها، وهذه الأسماء هي ما نسميه أنا وأنت "كلمات".

هذا هو التحدي: كل هذه الإحساسات تصل إليك عن طريق ذلك القمع، وكأنها *إحساس سائل* يصب عن طريق صنبور (حنفية) في قوالب مختلفة تسمى كلمات. ونظراً لرغبتنا في اتخاذ قرارات بسرعة، بدلاً من استخدام كل الكلمات المتوفرة لنا والعثور على أدق وأنسب الأوصاف فإننا كثيراً ما نقحم تجربتنا في قالب محبط يسلبنا القوة. ثم نكوّن بعد ذلك كلمات مفضلة نعتاد عليها: هي عبارة عن قوالب تشكل وتحوّل خبرتنا في الحياة. ولسوء الحظ فإن معظمنا لا يقوم بتقييم واعٍ لتأثير الكلمات التي اعتدنا على استخدامها منذ حداثتنا. تحدث المشكلة حين نبدأ نصب باستمرار أي شكل من الأحاسيس السلبية في الكلمات.. أي القالب الذي يحمل اسم "أتميز غيظاً" أو "مكتئب" أو "مهان" أو "غير مستقر". قد لا يعكس أي من هذه التعابير التجربة الفعلية التي نمر بها. وفي اللحظة التي نضع فيها هذا القالب حول تجربتنا فإن الاسم الذي نطلقه عليها يصبح هو نفسه تجربتنا. وما كان يمكن أن يسمى "بعض التحدي" أصبح اسمه "مدمراً".

فمثلاً، استخدم مدير شركتي المذكور أعلاه كلمتي "أتميز غيظاً" و"ساخط"، بينما سميتها: "غاضب" أو "منزعج"؛ وحين وصل الأمر إلى صديقي صب تجربته في قالب "منكد" أو "متضايق". والأمر المثير للاهتمام أن كلاً منا، كما اكتشفت، يستخدم نفس أنماط الكلمات لنصف تجارب متعددة الأشكال تشعرنا بالإحباط. غير أن علينا أن نعرف بأن لدينا جميعاً نفس الأحاسيس، ولكن الطريقة التي ننظمها بها -أي القوالب أو الكلمات التي نستخدمها لها- هي *ما يصبح تجربتنا*. لقد تبين لي فيما بعد أنني، باستخدام قالب صديقي (الكلمات "منكد" أو "متضايق") إنما أصبح قادراً على تبديل حدة تجربتي، إذ أصبحت شيئاً آخر. هذا هو جوهر "القاموس التحويلي": **أي أن الكلمات التي نلصقها بتجربتنا هي التي *تصبح* تجربتنا.** لذا فإن علينا أن نختار بوعي الكلمات التي نستخدمها في وصف وضعياتنا العاطفية، وإلا فإننا سنعاني من عقوبة خلق المزيد من الألم بما يفوق ما هو مبرر أو مناسب للحالة.

حرفياً، نستخدم الكلمات لنقدم لأنفسنا من جديد تجربتنا في الحياة. وبإعادة تقديمها فهي تبدل مفاهيمنا ومشاعرنا. تذكر أنه إذا كان ثلاثة أشخاص تعرضوا لنفس التجربة، غير أن أحدهم يشعر بالسخط والثاني بالغضب والثالث بالانزعاج، فإن هذا يعني بوضوح أن هذه الإحساسات قد تغيرت بترجمة كل منهم لها. وبما أن الكلمات هي الأداة الأولية لفهم وترجمة ما نواجهه، فإن الطريقة التي نسمي تجربتنا بها تحوّل على الفور الأحاسيس الصادرة عن جهازنا العصبي. لذا فإن علينا أن ندرك بأن الكلمات تُحدث بالفعل تأثيراً كيميائياً حيوياً فينا.

إذا كنت تشك في هذا الاستنتاج فإنني أدعوك لأن تفكر في إمكانية استخدام أحدهم كلمات تخلق لديك رد فعل عاطفي عنيف على الفور. فإذا وجه أحدهم لك كلمات تنمّ عن شتائم عرقية، فكيف يكون شعورك في هذه الحالة؟ أو إذا قذفك أحدهم بكلمات بذيئة مثلاً، ألا يغيّر هذا من حالتك؟

ألن ينتج عن ذلك مستوى مختلف من التوتر في جسمك مقارنة بما إذا كان هذا الشخص سيصفك بأنك "ملاك"؟ أو "نابغة"؟ أو "متحذلق"؟ إننا جميعاً نعلق مستويات هائلة من الألم على كلمات معينة. وحين أجريت مقابلة مع الدكتور ليو بوسكاجليا الذي أشرت إليه من قبل حدثني عن نتائج بحث أجري في جامعة في شرق الولايات المتحدة في أواخر الخمسينيات. وقد سئل الأشخاص الذين شملهم الاستفتاء: "كيف تعرّف الشيوعية؟" وقد أفاد بأن الكثيرين من الأشخاص أصيبوا بالرعب لمجرد طرح السؤال، وكان هذا مدهشاً جداً. ولم يستطع إلا القليلون تعريفها، كل ما كانوا يعرفونه هو أنها مرعبة! بل إن الأمر وصل بإحدى النساء إلى القول: "لست أعرف في الواقع ما تعني هذه الكلمة غير أن من الأفضل ألا يوجد أي شيء منها في واشنطن"، بينما أفاد أحدهم بأن كل ما يحتاج لمعرفته عن الشيوعية وما يجب عمله هو أن تقتلهم! ولكنه لم يستطع حتى أن يفسر من هم. لذا فإنه لا يمكننا إنكار قوة التسميات التي تلصق لخلق أحاسيس وعواطف معينة.

"تشكل الكلمات الخيط الذي تنتظم عليه تجاربنا وخبراتنا"
"ألدوس هكسلي"

حين بدأت أستكشف قوة قاموس الكلمات، ظللت أجد نفسي أقاوم فكرة أن شيئاً مبسطاً جداً مثل تغيير الكلمات التي نستخدمها يمكن له أن يُحدث هذا الاختلاف في تجارب حياتنا. غير أنه حين تعمقت دراستي للغة عثرت على حقائق تدعو إلى الدهشة،

بحيث أخذت تقنعني بأن الكلمات تحدث ترشيحا (فلترة) للتجارب وتحوّلها. فلقد تبين لي مثلاً طبقاً لموسوعة كومبتون Compton's Encyclopedia أن اللغة الإنجليزية تحوي ٥٠٠ ألف كلمة. ولكنني ما لبثت أن قرأت في مصادر أخرى أنها تحوي ٧٥٠ ألفاً. وربما كانت اللغة الإنجليزية تحوي أكبر عدد من الكلمات مقارنة بأي لغة أخرى على وجه الأرض حالياً. بينما تأتي الألمانية بعدها. ولكن بفارق كبير حيث تحوي نصف عدد الكلمات الإنجليزية

ما تبين لي أنه مع وجود هذا العدد المدهش. ومع توفر كل هذا العدد من الكلمات تحت تصرفنا في اللغة الإنجليزية فإن الناطقين بها يستخدمون قاموساً اعتادوا عليه يحوي عدداً محدوداً من الكلمات. ولقد أبلغني العديدون من علماء اللغة أن معدل القاموس العملي للشخص يتراوح ما بين ٢٠٠٠ و ١٠٠٠٠ كلمة. وإذا افترضنا أن اللغة الإنجليزية. كتقدير محافظ تحوي نصف مليون كلمة فهذا يعني أننا نستخدم بشكل منتظم *٪ في المائة إلى ٢ في المائة من اللغة فقط.* فهل هناك مأساة أكبر من هذه؟ من هذا العدد كم تظن أن هنالك كلمات تصف العواطف؟ بالاستناد إلى العديد من الموسوعات استطعت العثور على ٣٠٠٠ كلمة تتعلق بالعواطف الإنسانية. وما لفت نظري إلى أبعد حد هو نسبة الكلمات التي تصف العواطف السلبية بالمقارنة مع العواطف الإيجابية. وبحسب عملية العد التي قمت بها فإن هناك في اللغة الإنجليزية ١٠٥١ كلمة للعواطف الإيجابية، بينما توجد ٢٠٨٦ كلمة (أي الضعف تقريباً!) تصف عواطف سلبية. وكمثال على ذلك وجدت ٢٦٤ كلمة تصف عواطف الحزن بينما لم أجد إلا ١٠٥ كلمات تصف الفرح. فلا عجب إذاً أن تغمر الناس المشاعر السيئة اكثر من الحسنة!

وكما ذكرت في الفصل ٧ من هذا الكتاب فإنني حين أطلب من المشاركين في الدورات الدراسية التي تحمل عنوان "موعد مع المصير" أن يضعوا قائمة بالعواطف التي يشعرون بها في الأسبوع فإن غالبيتهم لا تتجاوز قائمتهم درزينة من الكلمات. لماذا؟ لأننا ننحو للخضوع لنفس العواطف مرة بعد مرة: فبعض الناس ينحون نحو الشعور بالإحباط طيلة الوقت، أو الغضب. أو عدم الاستقرار والشعور بالأمان. أو الخوف. أو الاكتئاب. وأحد أسباب ذلك أنهم يستخدمون باستمرار *نفس* الكلمات لوصف تجاربهم. أما إذا حللنا الأحاسيس التي توجد في أجسامنا بصورة أكثر دقة. وكنا أكثر إبداعاً في سبل تقييم الأمور فقد نطلق اسماً جديداً على تجربتنا. وبذلك نغير واقعنا العاطفي

أذكر أنني قرأت قبل سنوات عن دراسة أجريت في أحد السجون. وقد تبين نموذجياً أن نزلاء السجون يلجئون لدى إحساسهم بتجربة الألم إلى أساليب قليلة للتعبير عن مشاعرهم، ومن بين هذه السبل الأفعال الجسمانية، إذ إن قاموسهم المحدود يحد من مداهم العاطفي، بحيث يمررون حتى أقل الأحاسيس بالانزعاج وعدم الراحة إلى مستويات عالية من الغضب العنيف. وبالمقارنة مع ذلك فإن ما لدى الكاتب الأمريكي وليم بكلي من براعة واطلاع وقدرة لغوية إنما تسمح له بأن يرسم صورة واسعة المعالم من العواطف، وبذلك فإنه يمثل في داخله قدراً متنوعاً من الأحاسيس. **فإذا كنا نريد أن نغير حياتنا ونشكل مصيرنا فإننا نحتاج لأن نختار، وعن وعي، الكلمات التي سنستخدمها، كما نحتاج لأن نجاهد باستمرار من أجل توسيع مستوى اختيارنا.**

لتزويدكم بمنظور آخر، يمكننا أن نشير إلى أن كتابات جون ميلتون احتوت ١٧٠٠٠ كلمة، ويقال إن وليم شكسبير استخدم ٢٤٠٠٠ كلمة في مختلف أعماله، علماً بأنه استخدم ٥٠٠٠ منها لمرة واحدة فقط وهو في الواقع مسئول عن ابتداع أو صك العديد من الكلمات الإنجليزية التي تستخدم على نطاق شائع حالياً. وإليك فيما يلي قائمة بعدد قليل منها قد تجدها مثيرة للاهتمام.

كلمات تقطر من اللسان

فيما يلي مجموعة من الكلمات التي انتقاها عشوائياً الكاتب مايكل ماكروني في كتابه "أصقل معلوماتك عن شكسبير" وهي عبارة عن كلمات كان شكسبير، علامة الإنجليزية، قد صاغها للتعبير عن وضعيات تتسم بالحدة والقوة.

savagery	money's worth	amazement
shipwrecked	moonbeam	arch-villain
shooting star	mortifying	assassination
to sire	to negotiate	bloodstained
to sneak	nimble-footed	bluster
to squabble	obscene	to champion
stealthy	Olympian	cold-hearted
to swagger	pageantry	disgraceful
tardiness	to perplex	eventful
time-honored	to puke	fathomless
to torture	puppy dog	gallantry

tranquil	on purpose	hostile
transcendence	quarrelsome	invulnerable
trippingly	radiance	jaded
unearthly	reliance	lackluster
watchdog	remorseless	laughable
yelping	rose-cheeked	lustrous
zany	sacrificial	madcap
		majestic

لقد أثبت أخصائيو علوم اللغة بأن اللغة بلا جدال، هي التي تشكلنا ثقافياً. أليس بذي معنى أن اللغة الإنجليزية إنما تعتمد على الأفعال؟ فنحن الناطقين باللغة الإنجليزية نميل إلى أن نكون نشيطين ونفتخر بأننا *ننحو نحو الفعل*. والكلمات التي نستعملها باستمرار تؤثر على الطريقة التي نقيم بها الأمور. وبالتالي الطريقة التي نفكر فيها. وبالمقارنة فإن الثقافة الصينية تعطي قيمة عالية لما لا يتغير من الأمور، وهذه الحقيقة تنعكس في العديد من اللهجات الصينية التي تسيطر عليها الأسماء أكثر من الأفعال. ومن منظور أخصائيي علوم اللغة هؤلاء فإن الأسماء تمثل أشياء ستظل مستمرة بينما الأفعال (شأن الأعمال) ستكون موجودة اليوم ولكنها ستمضي وتتغير في الغد.

لذا فإن من المهم أن ندرك بأن الكلمات تشكل قناعاتنا وتؤثر تأثيراً قوياً على أفعالنا. فالكلمات هي النسيج الذي تخاط منه كل الأسئلة. وكما لاحظنا في الفصل الأخير فإننا بتغييرنا كلمة واحدة في السؤال إنما نحصل على الفور على تغيير في الجواب الذي نتلقاه عن نوعية حياتنا. وكلما تابعت محاولتي فهم تأثير الكلمات. ازداد تأثري بقوتها في تحويل عواطف بني البشر. وهذا لا يقتصر على العواطف التي تعتمل داخلي بل في عواطف الآخرين أيضاً.

"من المستحيل أن تعرف الرجال دون أن تعرف قوة الكلمات"
"كونفوشيوس"

بدأت في أحد الأيام أدرك بأن هذه الفكرة، على بساطتها، لم تأت من باب المصادفة المحضة، وأن القاموس التحويلي هو حقيقة واقعة، وأننا بتبديلنا كلماتنا المعتادة، يمكننا حرفياً أن نحول الأنماط العادية لحياتنا. ولذا فإننا نستطيع أن نصب قوالب أفعالنا واتجاهاتنا والمصائر النهائية لحياتنا. كنت أتناقش في هذا الموضوع في أحد الأيام مع صديق

قديم اسمه بوب بيز. وحينذاك رأيته يشتعل حماساً ويقول "لدي مثل متميز آخر يمكنني أن أقدمه لك" وهنا بدأ يروي لي تجربة حدثت له في الآونة الأخيرة. فقد كان هو أيضا تحت ضغط جدول عمل مزدحم، إذ كان يسافر من مكان إلى آخر ليلبي طلبات الآخرين. وحين وصل إلى مكان سكناه أخيراً كان كل ما يطمح فيه هو أن يجد مكاناً يرتاح فيه. كان بيته بيتاً صغيراً على شاطئ المحيط. لا يتسع للضيوف المقيمين. فما بالك إن كان عدد هؤلاء الضيوف هو ثلاثة أو أربعة أشخاص.

ما أن وصل إلى عتبة بيته حتى تبين له أن زوجته قد دعت شقيقها للإقامة معهم وأن ابنتهما، كيلي، والتي كان من المقرر لها أن تزورهم لمدة أسبوعين قد قررت البقاء لمدة شهرين. "ومما زاد أموري تعقيداً" كما أضاف "أن أحدهم قد أطفأ جهاز الفيديو الذي كنت قد ولّفته لكي يسجل مباراة كرة قدم كنت أتطلع منذ أيام لمشاهدتها!" وكما يمكنك أن تتصور فقد وصل إلى منتهى "عتبته العاطفية"، وحين تبين له أن ابنته هي التي أطفأت جهاز الفيديو صب جام غضبه عليها على الفور وأخذ يصرخ في وجهها بكل الشتائم البذيئة التي يمكن أن تخطر ببال إنسان. كانت هذه أول مرة في حياته يرفع فيها صوته عليها، فما بالك باللغة واللون اللذين استخدمهما معها مما جعلها تنفجر بالبكاء.

ما أن رأت زوجته هذا المشهد حتى انفجرت بالضحك. ونظراً لأن هذا السلوك لم يكن السلوك المألوف له فقد افترضت أن هذا الأمر ناجم عن تعطيل شديد ومذهل لنمطه. وكان في الحقيقة يود لو كانت هذه عبارة عن تعطيل لنمطه. ولكن ما أن بدأ الدخان ينقشع وأدركت فعلاً أنه يشتعل غضباً فقد انتابها القلق ولذا قالت له: "إنك تسلك سلوكاً غريباً لم يسبق لك أن فعلت مثله من قبل. لاحظت شيئاً آخر: لقد سمعتك تستخدم كلمة لم أسمعك ترددها من قبل. ففي السابق كنت تقول حين تكون متوتراً أنك *"مثقل بالأعباء"*، ولكنني مؤخراً أخذت أسمعك تقول أنك *"مقهور"* وهي كلمة لم تكن تقولها من قبل. كيلي تستخدم هذه الكلمة، وحين تستخدمها تشعر بنفس النمط من الغيظ والغضب وتتصرف بنفس الطريقة التي تصرفت بها.

بدأت أفكر وبوب يروي لي هذه القصة: هل يمكن لك أن تتبنى الأنماط العاطفية لشخص ما لدى تبني القاموس الذي اعتاد هذا الشخص على استخدامه؟ أليس هذا صحيحاً بشكل خاص. إنك لم تتبنّ كلمات هذا الشخص فحسب. بل كذلك ارتفاع الصوت وحدته ونبرته أيضاً.

"في البدء كانت الكلمة"
"إصحاح يوحنا"

إنني واثق بأن أحد الأسباب التي تجعلنا نشبه الأشخاص الذين نقضي معهم بعض الوقت أننا نتبنى بعض أنماطهم العاطفية عن طريق تبني جانب من القاموس الذي اعتادوا استخدامه. والأشخاص الذين يقضون أي قدر من الوقت معي يجدون أنفسهم يستعملون كلمات مثل "مفعم بالعاطفة" passionate و"مريع" outrageous و"ملفت للنظر" spectacular لوصف تجاربهم. فهل تتخيل الفارق الذي تحدثه مثل هذه الكلمات في حالاتهم العاطفية بالمقارنة مع شخص يقول فقط "لا بأس" okay واصفاً شعوره؟ هل يمكنك أن تتصور أن استعمالك لكلمة عاطفة passion يمكن له أن يوطد ميزان عواطفك؟ إنها كلمة تحول، ونظراً لأنني أستعملها باستمرار فإن في حياتي مزيداً من النسغ العاطفي.

يمكن للقاموس التحويلي أن يسمح لنا بتعزيز أو تخفيف أي وضعية عاطفية، سواء أكانت إيجابية أم سلبية. وهذا يعني أنها تعطينا القوة لتناول أكثر المشاعر السلبية حدة في حياتنا وتخفف من حدتها بحيث لا تعود تزعجنا، بينما تأخذ العواطف الإيجابية وترتفع بها إلى مستويات أعلى من المتعة وتعزيز القوة.

في نفس اليوم، وبينما كنت أنا وبوب نتناول طعام الغداء انخرطنا في الحديث عن سلسلة من المشاريع التي كنا نتشارك في العمل بها. وفي إحدى اللحظات التفت ناحيتي وقال: "أتدري يا طوني، لا يمكنني أن أصدق إنساناً في هذا العالم يقول إنه يشعر بالملل في أي يوم من الأيام". وافقته على ذلك قائلاً: "أجل، يبدو هذا فوق المنطق، أليس كذلك. قال "نعم، حتى إن كلمة ملل ليست كلمة في قاموسك. هل تتذكر ما تحدثنا عنه من قبل؟ إنها ليست في قاموسك، ولذا فإنك لا تخضع لهذا الشعور قط. أجل، هل من الممكن أننا لا نخضع لتجربة بعض العواطف لأنه لا توجد لدينا كلمة تمثل هذه العاطفة وتعبر عنها؟".

الكلمات التي تنتقيها باستمرار إنما تقرر مصيرك

لقد ذكرت سالفاً بأن الطريقة التي نمثل بها الأشياء في أذهاننا هي التي تقرر نوعية شعورنا إزاء الحياة. ويمكننا التعبير عن نفس الفكرة بالقول إنك إن لم تكن تملك طريقة لتمثيل وتجسيد شيء ما فإنك لن تستطيع تجربته. وعلى الرغم من أن بإمكانك أن تتصور شيئاً ما دون أن تكون هنالك كلمة تعبر عنه، أو يمكنك أن تمثله عن طريق الصوت أو الإحساس

فإنه لا يمكننا أن ننكر بأن قدرتنا على التلفظ بشيء ما تعطيه تجسيداً وبعداً إضافياً، وبالتالي إحساساً بكونه *حقيقة واقعة*. فالكلمات هي أدوات أساسية لتمثيل الأشياء وتقديمها لأنفسنا. وحين لا توجد كلمة فإنه لا توجد طريقة في غالب الأحيان للتفكير في هذه التجربة. فمثلاً، بعض اللغات التي يتكلمها سكان أمريكا الأصليون (الهنود الحمر) لا تتضمن كلمة "كذب"، فهذا المفهوم ببساطة لا يمثل جزءاً من لغتهم. كما أنه لا يمثل جزءاً من تفكيرهم وسلوكهم. وبدون وجود كلمة تعبر عن الكذب فإن المفهوم لا يبدو وكأنه موجود. ويقال إن قبيلة تاسادي في الفلبين لا تملك كلمات لـ "المقت"، أو "الكراهية" أو "الحرب". ما أجمل هذه الفكرة.

بالعودة إلى سؤالي الأول، إذا كان بوب لا يشعر بالملل إطلاقاً ولا توجد هذه الكلمة في قاموسه فكان عليّ أن أتساءل: "ما هي الكلمة التي لم أستخدمها قط لأصف كيف أشعر؟" وكان الجواب الذي خرجت به هو "الاكتئاب". فقد أشعر بالإحباط، أو الغضب، والتعجب، أو النكد، أو ثقل الأعباء، غير أنني لا أحس بالاكتئاب قط. لماذا؟ وهل كنت على هذه الشاكلة دائماً؟ كلا. فقد مررت خلال فترة قبل ثماني سنوات بحالة شعرت خلالها بأنني مكتئب طيلة الوقت. وقد صفّى هذا الشعور بالاكتئاب كل قطرة من إرادتي لتغيير حياتي وجعلني أرى مشاكلي في ذلك الحين وكأنها دائمة وشاملة وشخصية. ولكنني لحسن الحظ عانيت من الألم ما يكفي بحيث انتزعت نفسي من تلك الحفرة، وبالتالي ربطت الألم الشديد بالاكتئاب. بدأت أعتقد بأن كوني مكتئباً هو أقرب شيء إلى الموت. ونظراً لأن دماغي ربط الألم الشديد بمفهوم الاكتئاب نفسه، دون أن أدرك ذلك، فقد نفيته أوتوماتيكياً من قاموسي بحيث لم تعد هنالك لدي طريقة لتمثيله أو حتى للشعور به. وبهذا فقد طهرت قاموسي من لغة محبطة تسلبني القوة وبالتالي طهرت نفسي من شعور يمكنه أن يدمر أشد القلوب قوة وعزماً. فإذا كانت هنالك مجموعة من الكلمات التي تستخدمها تخلق لديك حالات تسلبك القوة فعليك أن تتخلص من هذه الكلمات وتستبدلها بتلك التي تمنحك القوة.

وقد تقول هنا: "هذا ليس إلا كلاماً في معاني الكلمات، أليس كذلك؟ فما الفرق الذي يحدثه التلاعب بالكلمات؟" والجواب هو *إن كان كل ما تفعله هو أن تبدل الكلمة* فإن التجربة لن تتغير. ولكن إذا كان استخدام الكلمة يدفعك إلى *كسر النمط العاطفي الذي اعتدت عليه* فإن كل شيء سيتغير. إن الاستعمال الفعال للقاموس المتحول –أي القاموس

الذي يحوّل تجربتك العاطفية– يكسر الأنماط غير المجدية، ويدفعنا للابتسام، وينتج مشاعر مختلفة تماماً، ويغير حالاتنا، ويسمح لنا بأن نطرح أسئلة أكثر ذكاءً.

وكمثل على ذلك فإنني وزوجتي نتسم بالانفعال العاطفي ونحس بالأشياء إحساساً عميقاً. وفي بداية زواجنا كنا نصل في بعض الأحيان إلى ما كنا نسميه "مجادلات حادة إلى حدٍ كبير". ولكننا بعد أن اكتشفنا قوة التسميات التي نطلقها على تجاربنا بالنسبة لتغيير هذه التجارب قررنا أن نسمي هذه الأحاديث "بأنها مناقشات نشطة". وقد غير هذا من منظورنا لهذه الأحاديث، إذ إن للمناقشات النشطة قواعد تختلف عن قواعد المجادلة، ولكل منهما بالطبع حدة عاطفية مختلفة. ومنذ سبع سنوات لم نعد قط إلى تلك الحدة العاطفية التي كنا معتادين عليها والتي كانت ترتبط في السابق "بمجادلاتنا".

وما لبثت أن بدأت أدرك بأن بإمكاني أن أرطب حدتي العاطفية أكثر فأكثر باستخدام أدوات التحوير بأن أقول مثلاً: "إنني منكد *قليلاً فقط*" أو "إنني متعكر المزاج *بعض الشيء*"، في حين تقول زوجتي إن شعرت بالإحباط "لقد بدأت أشعر *بالقليل من التقلب في المزاج*". وحينذاك نضحك لأن هذا يكسر نمطنا. لقد أصبح نمطنا الجديد هو أن نجعل من المشاعر التي تسلبنا القوة نكتة قبل أن تصل بنا إلى مستوى الشعور بالانزعاج. لقد قتلنا الوحش وهو مازال صغيراً.

حين حدثت أحد أصدقائي عن تقنية القاموس التحويلي، روى لي نماذج عن كلمات عدة يستخدمها لتغيير حالاته النفسية. وقد تبنى أحد هذه التعابير حين كان في إفريقيا حيث كان في رحلة سافاري وتعطلت السيارة التي كان يركبها. فقد التفتَ إلى زوجته وقال: "حسناً، لا يبدو هذا مريحاً". وقد لعب هذا التعبير دوراً حسناً في تغيير وضعيتهما، وهما يستخدمانه حالياً على نحوٍ منتظم. وحين يمارس لعبة الجولف ولا يؤدي الضربة بالشكل الذي يبتغيه فهو يقول: "هذه الضربة لم تعجبني" إن تحويرات طفيفة مثل هذه تغير الاتجاه العاطفي وبالتالي نوعية حياتنا.

يمكنك استخدام القاموس المتحول لمساعدة آخرين

ما أن تفهم قوة الكلمات حتى تصبح حساساً لا لتلك التي تستعملها أنت فحسب، بل أيضاً للكلمات التي يستخدمها من يحيطون بك. ونتيجة لمفهومي الجديد للقاموس المتحول وجدت نفسي أساعد آخرين حولي. ولست أنسى أول مرة بدأت فيها استخدام هذه التقنية

عن وعي بها. فقد استعملتها مع صديق لي. كان رجل أعمال ناجح يمر بفترة صعبة حيث لا أذكر أنني رأيته على تلك الحالة من قبل.

لاحظت أثناء حديثنا وهو يصف مدى شعوره بالاكتئاب أنه استعمل كلمة اكتئاب ومكتئب أكثر من عشر مرات خلال فترة عشرين دقيقة. لذا قررت أن أجرب كيف يمكن للقاموس التحويلي أن يساعده على تحويل وضعيته بسرعة. ولذا سألته: "هل أنت مكتئب حقاً، أم تشعر ببعض الإحباط؟" فقال "إني أشعر بالإحباط الشديد". قلت: "يبدو لي وكأنك تجري تغييرات إيجابية ستؤدي إلى التقدم". وبما أنه وافق على ذلك أخذت أشرح له التأثير الذي يمكن لكلماته أن تحدثه في حالاته العاطفية وأضفتُ: "هل تسمح لي بطلب؟ عدني بأنك لن تستعمل كلمة 'مكتئب' ولو لمرة واحدة خلال الأيام العشرة القادمة. فإن شرعت في استعمالها فعليك أن تستبدلها في الحال بكلمة أخرى تمنحك قوة أكبر. فبدلاً من كلمة 'مكتئب' استعمل مثلاً 'إنني منحرف المزاج بعض الشيء'، أو قل: 'أشعر بأنني في وضع أفضل. أو أنني أبدل وضعيتي'".

وافق على الالتزام بذلك من باب التجربة. وقد تعرف ما حدث: إذ إن تحولاً بسيطاً في كلماته بدّل نمط شعوره كلياً. فلم يعد يصعّد شعوره إلى ذلك المستوى من الألم. ونتيجة لذلك أصبح في وضع أفضل. وحين أخبرته بأنني سأتحدث عن تجربته في هذا الكتاب ذكر لي بأنه لم يشعر بالاكتئاب يوماً واحداً منذ ذلك الحين؛ *لأنه لا يستخدم تلك الكلمة بعد لوصف تجربته.*

تذكر أن أجمل ما في القاموس التحويلي هو سهولته التامة. فهو من السهولة والبساطة والشمول بحيث يمكنك تطبيقه في نفس اللحظة التي تستخدمه فيها، وهو بالتالي يعزز نوعية حياتك على الفور.

من الأمثلة المرموقة على التحويل الممكن للتعابير البسيطة المستعملة هو تغيير كلمة واحدة من قبل هيئة خدمات الشحن على سيارات الشحن في الولايات المتحدة. فقد تبين لمدراء الهيئة بأن ٦٠٪ من عقود الشحن التي يجرونها خاطئة، وأن هذا يكلفهم ما يزيد عن ربع مليون دولار سنوياً. وقد تم توظيف الدكتور إدوارد ديمنج لإجراء دراسة حول سبب ذلك. ولذا أجرى دراسة مكثفة واكتشف أن ٥٦٪ من هذه الأخطاء ناتجة عن أخطاء يقوم بها العاملون في تحديد الحاويات الصحيحة. وبناءً على توصيات الدكتور ديمنج قرر مدراء الهيئة أن عليهم تغيير مستوى الالتزام بالنوعية بين جميع العاملين، وأن أفضل طريقة

لتحقيق ذلك هو تبديل النظرة التي ينظر بها هؤلاء العمال لأنفسهم. ولذا وبدلا من تعبير عمال، أو سائقي شاحنات أخذ هؤلاء العاملون يحملون اسم مهنيين محترفين.

ظن الناس هذا الأمر غريباً في البداية، فما الفرق الذي يمكن أن يحدثه مجرد تغيير الاسم الوظيفي؟ فهم لم يغيروا شيئاً في الواقع. أليس كذلك؟ غير أن العمال ما لبثوا أن أخذوا ينظرون إلى أنفسهم كمهنيين محترفين نتيجة للاستخدام المنتظم لهذه الكلمة، وفي غضون أقل من ثلاثين يوماً انخفضت نسبة الأخطاء من ٥٦٪ إلى ١٠٪، وفي النهاية أمكن للهيئة أن توفر ربع مليون دولار سنوياً.

يُظهر هذا الأمر حقيقة أساسية: إن الكلمات التي نستعملها كمجموعة من البشر لها ثقافة محددة وكأفراد تملك تأثيراً عميقاً على تجربتنا في الواقع. ومن الأسباب التي حملتني على اختراع تعبير كاني !CANI بدلاً من استعارة الكلمة اليابانية التي تحدثتُ عنها من قبل في هذا الكتاب وهي كلمة kaizen (وتعني التحسين المستمر) هو أنني أبني بذلك في كلمة واحدة ما يعبر عن الفلسفة والأنماط الثابتة للتفكير بالتحسين الذي لا يتوقف. إذ إنك ما أن تبدأ في استخدام كلمة باستمرار فإنها تؤثر على ما تضعه موضع الاعتبار، وكذلك على اتجاه تفكيرك. فالكلمات التي نستعملها تحمل معاني وعواطف. والناس يبتدعون الكلمات باستمرار. ومن مميزات اللغة الإنجليزية أنها سريعة في تبني كلمات ومفاهيم جديدة. وإذا ما تصفحت قاموساً إنجليزياً حديثاً فلاشك في أنك ستكتشف العدد الكبير من الكلمات المأخوذة من لغات أخرى غير الإنجليزية، وبخاصة من التعابير التي تستعملها مجموعات لها اهتمامات خاصة. وقد اكتسبت اللغة الإنجليزية الكثير من التعابير من حرف أو نشاطات متعددة. غير أن هذا يصل بنا إلى ضرورة التمحيص الواعي للكلمات التي نتبناها ممن يحيطون بنا أو تلك التي نختارها بأنفسنا. فإذا استخدمنا تعبير: "لديّ شعور يدفعني للانتحار". فإنك إنما ترفع مستوى شعورك بالألم إلى مستوى قد يهدد نوعية حياتك. وإذا قلت وأنت في وضعية عاطفية معينة لشريك حياتك بأنك ستهجره فإنك إنما تخلق بذلك إمكانية حقيقية جداً بأن زواجك على وشك الانتهاء. أما إذا قلت "إنني أحس بإحباط شديد" أو "أنا غاضب" فإنه ستظل أمامك فرصة للمصالحة وإنهاء المشكلة.

لمعظم المهن مجموعة خاصة من الكلمات يستعملها العاملون بهذه المهنة لوصف أعمالهم وللأشياء التي يتطلبها هذا النوع من العمل. فالكثيرون من الفنانين مثلاً يشعرون باضطراب في معدتهم قبل ظهورهم على المسرح، إذ يتغير تنفسهم، ويسرع نبضهم ويأخذون في التعرق.

يعتبر البعض هذا الأمر جزءاً طبيعياً من الاستعداد لأداء أدوارهم، بينما يراه آخرون على أنه دليل على أنهم سيفشلون. وهذه الأحاسيس التي سمتها كارلي سايمون بأنها "الرعب من المسرح" منعتها من الظهور على المسرح لمقابلة الجمهور مباشرة لسنوات عديدة. أما بروس سبرنجستين فهو يعاني من نفس التوتر في معدته، ولكنه يطلق على هذه الأحاسيس تعبير "استثارة"! إنه يعرف أنه على وشك الدخول في تجربة تتميز بقوة لا يستهان بها لتسلية جمهور من الناس يعد بالآلاف يفترض بهم أنه يحبوها. وهو بذا يتحرق للظهور على المسرح. ولذا فإن التوتر في المعدة بالنسبة لبروس سبرنجستين هو حليف له، بينما هو بالنسبة لكارلي سايمون عدو لدود.

كيف يمكن لحياتك أن تكون إذا أخذت كل العواطف السلبية التي شعرت بها من قبل وخففت من حدتها لكي لا تؤثر عليك بنفس القوة السابقة، وبحيث تكون دائماً قادراً على التحكم في نفسك؟ وكيف يمكن لحياتك أن تكون إذا أخذت عواطفك الإيجابية ورفعت من حدتها وبذا رفعت حياتك إلى مستوى أعلى؟ يمكنك أن تفعل هذين الأمرين كليهما في لمح البصر، وهذه هي مهمتك الأولى. خذ من وقتك لحظة الآن، واكتب ثلاث كلمات تستعملها على نحو منتظم وتبعث لديك مشاعر سيئة (الملل، خيبة الأمل، الإحباط، الغضب، الإذلال، التأذي، الحزن، وما إلى ذلك). مهما كانت الكلمات التي تختارها تأكد من أنها تلك التي تستخدمها بانتظام لكي تدنّي من قوتك. ولاكتشاف الكلمات التي تحتاج لتحويلها، اسأل نفسك: "ما هي بعض المشاعر السلبية التي أشعر بها على نحو مستمر؟".

الخطوة التالية، بعد أن تحدد الكلمات الثلاث قم بلعبة مسلية. ضع نفسك في وضعية مخبولة ومذهلة وفكر في كلمات جديدة تعتقد أن بإمكانك أن تستخدمها لكسر نمطك، أو على الأقل لتخفف من حدة عواطفك بطريقة ما. دعني أعطيك بعض الإرشادات حول كيفية اختيار بعض الكلمات التي يمكنها أن تفيدك على المدى الطويل. تذكر أن عقلك يحب أي شيء يمكنه أن يخرجك من الألم ويدخلك في المتعة، ولذا انتق كلمة تريد أن تستخدمها بدلاً من الكلمة السابقة التي تحد من قدراتك. وأحد الأسباب التي دفعتني إلى استخدام كلمة "منكّد" و"متضايق بعض الشيء" بدلاً من "غاضب" هو أنها تحوي رنة مضحكة. وفي هذا تعطيل كامل لنمطي ولأي شخص يسمعني. وبما أنني أحب أن أكسر الأنماط فإنني أجد الكثير من المتعة والغبطة باستخدام هذه الكلمات. وما أن تحصل على نتائج مثل هذه فإنني واثق من أنك ستعاد على هذه العملية.

والآن، يمكنك أن تقوم بلعبة أفضل ولاشك. توصل لثلاث كلمات تستخدمها في العادة وتخلق لديك مشاعر سلبية في حياتك، ثم اكتب قائمة ببدائل لها يمكنها أن تكسر نمطك بأن تدفعك لأن تضحك لأنها مضحكة جداً أو على الأقل، أقل حدة.

كلمات تسلبك القوة كنت سابقاً تستعملها	كلمات جديدة تمنحك القوة
١. ________	١. ________
٢. ________	٢. ________
٣. ________	٣. ________

كيف تتأكد من أنك ستستخدم هذه الكلمات حقاً؟ الجواب بسيط. تذكر خطوات التكيف العصبي المترابط (NAC)؟ هل تتذكر الخطوتين الأوليين؟

الخطوة الأولى: قرر بأنك ملتزم بأن تحصل على متعة أكبر في الحياة وألم أقل بكثير. وعليك أن تدرك بأن أحد الأشياء التي منعتك من تحقيق ذلك هو استخدام لغة تعزز من عواطفك السلبية.

الخطوة الثانية: احصل على قوة دفع لنفسك لكي تستخدم هذه الكلمات الثلاث الجديدة. وأحد السبل لتحقيق ذلك هو أن تفكر كم هو مضحك أن تصل إلى درجة الهيجان، بينما يتوفر لك الخيار بأن تشعر شعوراً حسناً! وربما كانت هنالك طريقة أقوى للحصول على قوة الدفع وهو أن تفعل ما كنت أنا قد فعلت: اطلب مساعدة ثلاثة أصدقاء وعرّفهم على الكلمات الثلاث التي تريد تغييرها. فمثلاً وجدت نفسي أشعر بالكثير من الإحباط في حياتي، ولذا قررت أن أصبح "مفتوناً" بدلاً من ذلك. وكنت أقول في الكثير من الأحيان "*علي* أن أفعل هذا" مما يجعلني متوتراً. وبما أنني أريد من يذكرني بأني سعيد الحظ، وبما أن هذا حول تجربتي، بدأت أقول: "يمكنني أن أفعل ذلك". وليس *علي* أن أفعل أي شيء! وبدلاً من أن أكون غاضباً أردت أن أكون إما "متضايقاً"، أو "متنكداً"، أو "مهتماً".

في الأيام العشرة التالية كنت كلما ضبطت نفسي أستعمل الكلمة القديمة ألجأ على الفور لكسر نمطي واستبداله بالكلمة الجديدة. ويمنحني لنفسي متعة الالتزام والمتابعة وضعت اسس نمط جديد. غير أن أصدقائي كانوا متواجدين لمساعدتي إذا تحولت عن المسار وكانوا

يسألونني على الفور. "هل أنت غاضب أو متنكد فقط يا طوني؟ هل أنت محبط أم مفتون؟" وقد أوضحت لهم ضرورة ألا يستخدموا ذلك كسلاح، بل كأداة للمساندة. وفي غضون فترة قصيرة من الزمن أصبحت هذه الأنماط اللغوية الجديدة هي عبارة عن موقف مستمر بالنسبة لي.

هل يعني هذا أنه ليس بإمكاني أن أشعر "بالغضب"؟ طبعاً لا. فالغضب قد يكون عاطفة مفيدة جداً في بعض الأحيان. ولكن ما نريده هو ألا تكون عواطفنا السلبية هي الأدوات التي نلجأ إليها كملجأ أولي، بل أن نضيف لمستوى خياراتنا. نريد أن تكون لدينا كمية أكبر من تلك القوالب التي نصب فيها أحاسيسنا السائلة الخاصة بالحياة بحيث يكون لدينا عدد أكبر ونوعية أفضل من العواطف في حياتنا.

إذا كنت ترغب حقاً في إجراء تلك التغييرات فعليك أن تلجأ لثلاثة من أصدقائك. فسّر لهم ماذا تفعل، ما هي الكلمات التي تريدها ودعهم يسألونك "هل أنت (*الكلمة القديمة*) أم (الكلمة الجديدة)؟" التزم بأن تكسر نمطك أيضاً، كلما كان ذلك ممكناً. امنح نفسك متعة فورية كلما استعملت البديل الجديد، وستطور لنفسك مستوى جديداً من الخيارات التي سترافقك طيلة حياتك.

استخدام القاموس التحويلي لا يقتصر فقط على تخفيف حدة السلبيات، بل إنه يمنحنا الفرصة لتعزيز تجربتنا من العواطف الإيجابية. وحين يسألك أحدهم كيف حالك، عليك أن تقول "*أشعر بأنني في أحسن حال*" بدلاً من قولك "لا بأس" أو "نص-نص". وعلى الرغم من أن هذا يبدو تبسيطاً، فهو يخلق نمطاً جديداً في جهازك العصبي، طريقاً عصبياً واسعاً يصل بك إلى المتعة. ولذا فإن عليك الآن أن تسجل ثلاث كلمات تستخدمها لتصف شعورك أو أحوالك على نحو منتظم وهذه الكلمات هي "لا بأس" في تنظيمها الجديد، "أشعر شعوراً حسناً"، "حسن"، "أموري على ما يرام". وبعد ذلك فكر في كلمات جديدة ستلهمك بالتأكيد.

كلمة جيدة	كلمة عظيمة
I'm feeling	I'm feeling
alert	energized
all right	superb

gorgeous	attractive
raring to go	awake
smashing	**comfortable**
unstoppable	confident
serene	content
outrageous	cool
fascinated	curious
unstoppable	**determined**
turbo-charged	energized
excited	enthusiastic
ecstatic	excited
impassioned	excited
outrageous	excited
fabulous	fantastic
ballistic	**fast**
cosmically charged	feeling good
just tremendous	feeling good
awesome	fine
energized	focused
unbelievably blessed	**fortunate**
replete	full
vivacious	fun
over the moon	glad
better than excellem	good

dynamite	good
just doesn't get any better	good
magic	good
vibrant	good
exuberant	great
exhilarated	great
killer	great
incredible	great
phenomenal	**great**
ecstatic	happy
jazzed	happy
stoked, exuberant and hyped	happy
totally blissed	happy
laser-like	intense
enthralled	**interested**
captivating	interesting
enraptured	like
idolize	like
relish	**like**
adored	loved
exuding love	loving
passionate	loving
compelled	motivated
driven to	motivated

juiced	motivated
moving at warp speed	moving forward
fantastic	nice
spectacular	nice
happy to	no problem
couldn't be better	not bad
energized	okay
fantastic	okay
perfect!	**okay**
focused	paying attention
serene	peaceful
extraordinary	perfect
monumental	pleasant
invincible	powerful
coolamundo	pretty good
great	pretty good
soaring	pumped up
explosive	**quick**
brilliant	resourceful
satiated	satisfied
centered	secure
confident	secure
emboldened	secure
empowered	secure

smart	gifted
stimulated	charged up
strong	invincible
super	booming
tasty	sumptuous
terrific	ecstatic

الكلمة القديمة المتواضعة	الكلمة الجديدة المعززة
١. ______	١. ______
٢. ______	٢. ______
٣. ______	٣. ______

اتبع نفس النظام بأن تطلب من ثلاثة من أصدقائك أن يتأكدوا من استخدامك هذه الكلمات الجديدة، القوية، الإيجابية، واستمتع بهذا الأمر كلعبة مسلية.

خفّف من طريقة تعاملك مع الألم مع الآخرين

من الصعب أن نبالغ في أهمية وقيمة تأثير القاموس التحويلي علينا أنفسنا وعلى الآخرين. ولابد لنا من أن نتذكر قيمة استخدام ما يمكننا أن نسميه الصفات المخففة والمعززة للمعنى، فهي توفر لنا درجة أعلى من الدقة في تعاملنا مع الآخرين، سواء أكانت علاقة زواج أم عمل أم كل أنواع العلاقات الأخرى.

منذ سنوات، وحين كنت أشعر أن أمراً ما لا يسير سيراً حسناً في أعمالي، كنت أتصل بالشخص ذي العلاقة وأقول له: "إنني منزعج حقاً" أو "أنا قلق فعلاً حول ذلك". هل تعرف ماذا كانوا يفعلون عندئذٍ؟ النمط اللغوي الذي كنت أستخدمه يثير رد فعل لدى الشخص المقابل حتى ولو كان هذا دون قصد مني. بل إنهم كانوا يتخذون في كثير من الأحيان موقف الدفاع عن النفس، مما يحول دون توصل أي منهم إلى حل للتحدي الذي يواجهونه.

ولذا فإن ما تعلمت أن أفعله بدلاً من ذلك هو أن أقـول (حتـى ولـو كـان شعوري أكثر حدة) "إنني في الواقع مهتم قليلاً بالنسبة لأمر ما. هـل يمكنـك مسـاعدتي؟" كـان هـذا أولاً يخفض من حدتي العاطفية، وهذا يفيدني كما يفيد الشخص الذي أكلمـه. لماذا؟ لأن كلمـة "مهتم" تختلف كثيراً عن كلمة "قلق". فإذا قلت إنك قلق بسبب أمر ما فقد تعطي الانطبـاع أنه ليس لديك ثقة في قدرات هذا الشخص. كما أن إضافة كلمـة "قليـلاً" تخفـف مـن حـدة الرسالة إلى حد كبير. وبذا فإنني، بتخفيف حدتي، أمكن الشخص الآخر من أن يجيب من موقع قوة، كما أرفع مستوى تواصلي معه.

هل ترى كيف يمكن لهذا أن يرفع من مستوى تفاعلك في البيت أيضـاً؟ كيـف تتواصـل مع أطفالك في العادة؟ إننا لا ندرك في كثير من الأحيان القوة والتأثير الـذي تحدثـه كلماتنـا عليهم. فالأطفال، والبالغون كذلك يأخذون الأمور بصفة شخصية، وعلينا أن نكون حساسين إزاء العواقب الممكنة للتعابير التي تصدر عنا دونما تفكير. إذ بدلاً مـن أن نتعجـل في القـول بنفاد صبر: "ما أغباك!" أو "ما أغلظك!" –وهذا نمط قد يحدث أثراً سيئاً علـى إحسـاس الطفل بقيمته الشخصية في كثير من الأحيان– عليك أن تكسر نمطك بـأن تقـول مثـلاً "لقد بدأت أتنكد من سلوكك. تعالَ لنتحدث في هذا الأمر". وهذا لـن يكسـر نمطـك فقـط ويسـمح لكل منكما بالدخول في حالة أفضل تمكنكما من توصيل مشاعركما ورغباتكمـا بصـورة ذكيـة فحسب، بل إنه يرسل للطفل رسـالة مفادهـا أن التحـدي لا يقـوم ضـده كشخـص بـل *إزاء سلوكه*. وهو ما يمكن له أن يتغير. ومن شأن هذا أن نبني جسر *الحقيقة**، وهو الذي يعتبر أساساً للمزيد من التواصل الأكثر قوة وإيجابية بين شخصين، كما أن له تأثيراً إيجابياً أكثر قوة على أطفالك.

إن الأمر المهم في أي من هذه الوضعيات هو أن تتمكن من كسر النمط المعهود، وإلا فإنك قد تقول أشياء قد تندم عليها فيما بعد. وهذا هو بالضبط ما يؤدي في كثـير مـن الأحيـان إلى تدمير العديد من العلاقات. فقد نتفوه في حالة الغضب بأشيـاء تـؤذي مشـاعر شخـص آخـر وتدفعه للرد علينا، أو أنه يشعر بأنه قد تأذى بحيث إنه لا ينفتح معنا قط بعـد. ولـذا فـإن علينا أن ندرك قوة كلماتنا سواء في مجال الإبداع أو التدمير.

---

* جسر الحقيقة هو استراتيجية للتواصل تستخدمها شركتنا Robbins Success Systems في البرامج التدريبية للشركات الكبرى بهدف تعزيز التفاعل بين إدارة هذه الشركات وموظفيها، وكذلك بين أعضاء الهيئة التنفيذية أنفسهم.

"الشعب الألماني ليس شعباً محباً للحرب، إنه شعب مجيَش، وهذا يعني أنه لا يريد حرباً ولكنه لا يخشاها. إنه يحب السلام ولكنه يحب ايضاً شرفه وحريته"
"ادولف هتلر"

لقد استخدمت الكلمات من قبل الديماجوجيين عبر العصور لتبرير القتل والقمع، تماماً مثلما ضلل هتلر شعبه وحاول أن يحرف إحباطاته إلى نوع من الكراهية لتبرير شهوته للسيطرة على المزيد من الأراضي، وبذا دفع الألمان لكي يشمروا عن سواعدهم ويستعدوا للحرب.

علينا أن نكون دقيقين في الكلمات التي نستعملها لأنها لا تحمل معاني لنا حول تجاربنا فقط، بل للآخرين أيضاً. فإن لم تقتنع بالنتائج التي تحصل عليها في تواصلك مع الآخرين، فعليك أن تتحقق من الكلمات التي تستخدمها، واعمل على أن تعيد النظر في انتقائك لها. *وإنني وإن كنت لا أوصي بأن تصبح شديد الحساسية بحيث لا تنطق بكلمة واحدة*، غير أنه يمكنني القول بأن اختيار الكلمات التي تمنحك القوة هو أمر حاسم.

بناءً على ذلك، هل من مصلحتنا دائماً أن نخفف من حدة عواطفنا السلبية؟ الجواب لا، إذ إننا نحتاج في بعض الأوقات أن نصل بأنفسنا إلى حالة الغضب لكي نخلق قوة دفع كافية لإحداث تغيير. فلكل من العواطف البشرية مكانه كما سنتحدث في الفصل ١١. غير أننا نريد أن نتأكد من أننا لن ندخل في أكثر الوضعيات سلبيّةً وحدّةً مبدئياً. لذا أرجو ألا يساء فهمي، إذ إنني لا أطلب منك أن تعيش حياة تخلو من الأحاسيس والعواطف السلبية، إذ إن هنالك مواقع تبدو فيها شديدة الأهمية، وسنتحدث عن أحدها في الفصل التالي. تذكر أن هدفنا هو أن نشعر باستمرار بأقل ألم في حياتنا، وأكثر متعة ممكنة. وإتقان القاموس التحويلي هو أحد أسهل وأقوى الخطوات لتحقيق هذا الهدف.

احذر المسميات التي يمكن لها أن تحد من تجربتك. وكما ذكرت في الفصل ١ من هذا الكتاب فقد عملت مع فتى حديث السن أطلق عليه في وقت من الأوقات مسمى "معاق تعليمياً" بينما يطلق عليه الآن مسمى "نابغة"، ولك أن تتصور كيف أحدث هذا التغيير في كلمة واحدة تحولاً جذرياً في مفهومه عن نفسه وفي القوة التي أمكنه أن يستثمرها. ما هي الكلمات التي تريد أنت أن تُعرف بها؟ ما هي الكلمة أو العبارة المميزة التي تريد أن يكنيّك الآخرون بها.

علينا أن نكون حذرين وحريصين إزاء تقبل المسميات التي يطلقها الآخرون لأنه ما أن يوضع مسمى على شيء ما فإننا نخلق عاطفة مطابقة لهذا المسمى. وهذا الأمر يصح بشكل خاص فيما يتعلق بالأمراض، وكل ما درسته في حقل المناعة النفسية العصبية يعزز فكرة أن الكلمات التي نستخدمها تتمخض عن آثار كيميائية حيوية قوية. ولقد حدثتني نورما كوزنس في مقابلة لي معه عن عمله مع ألفي مريض في غضون اثنتي عشرة سنة. فقد لاحظ مرة بعد مرة أنه في اللحظة التي يشخص فيها الداء الذي يعاني منه المريض -أي يلصق مسمّى بما يعانيه من أعراض- فإن حالته تبدأ تسوء. مسميات مثل "السرطان" و"التصلب المتعدد" و"داء في القلب" كلها تؤدي إلى شعور بالفزع لدى المرضى مما يؤدي إلى إحساسهم بأن لا حيلة لهم، بالإضافة إلى شعورهم بالاكتئاب مما يؤثر على فعالية الجهاز المناعي في أجسامهم.

وفي المقابل، أظهرت الدراسات بأنه إذا أمكن تخليص المرضى من الاكتئاب الناجم عن مسميات معينة فإن الجهاز المناعي يُظهر تنشيطاً مطابقاً بصورة أوتوماتيكية. "يمكن للكلمات أن تنتج المرض كما أنها تقتل". كما قال لي الدكتور كوزنس وأضاف: "ولذا فإن الأطباء الذين يتصفون بالحكمة حريصون جداً في طريقة تواصلهم مع المرضى". ولهذا السبب فإننا نعمل في شركتنا التي تحمل اسم Fortune Management والتي تعمل في نطاق ممارسة الإدارة مع الأطباء، لا بهدف مساعدتهم على بناء خبرتهم في العمل فحسب، بل في تعليمهم كيفية تعزيز حساسيتهم العاطفية بحيث يتمكنون من تحقيق مساهمة أفضل في علاج المرضى. فإذا كنت تعمل في مهنة تتعامل فيها مع الناس فمن واجبك أن تدرك قوة الكلمات في تأثيرها عليهم.

إن كنت ماتزال تشك في الأمر فإنني أقترح ببساطة أن تختبر مفردات القاموس التحويلي على نفسك لترى ما يحدث. وكثيراً ما يقول المشاركون في الحلقات الدراسية تعابير مثل: "إنني شديد الغضب مما فعله هذا الشخص بي!" وحينذاك أسأل مثل هذا الشخص: "هل أنت غاضب منه أم أنه آذاك". وبتوجيه هذا السؤال له يعيد تقييم وضعيته. وحين ينتقون كلمة جديدة ويقولون: "أعتقد أنه آذاني" فإنك ترى على الفور أن تعابيره أصبحت أقل حدة. فمن الأسهل بالنسبة لهم أن يتعاملوا مع الأذى من تعاملهم مع الغضب

كما يمكنك أن تخفف من حدتك العاطفية في جوانب أخرى ربما لم تفكر فيها من قبل. فبدلاً من أن تقول مثلاً بأنك "تكاد تموت من الجوع"، يمكنك أن تقول: "إنني جائع قليلاً". إذ إنك باللجوء إلى مثل هذه العبارة ستكتشف، كما اكتشفت أنا، بأنك تستطيع حرفياً أن تقلل من حدة شهيتك في غضون لحظات. فالناس يفرطون في الأكل في بعض الأحيان بسبب النمط المعهود الذي يدفعون فيه أنفسهم إلى درجة الخبل العاطفي. وجزء من هذا يبدأ مع اللغة التي يستعملونها باستمرار.

لقد شاهدنا مثالاً عظيماً على قوة الكلمات المستخدمة في تغيير وضعية شخص ما في الحال، وذلك في أثناء حلقة دراسية لنا مؤخراً. فقد عادت إحدى المشاركات وهي تشتعل تألقاً بعد أن تناولت طعام عشائها وقالت إنها قبيل العشاء مباشرة كانت على وشك البكاء وأسرعت خارجة من الغرفة وهي تصرخ: "كل الأمور اختلطت". وأضافت: "شعرت بأنني أكاد أنفجر وظننت أنني سأصاب بانهيار (breakdown) ولكنني ما لبثت أن قلت لنفسي، لا.. لا.. لست أنهار، بل إن قدراتي تتعطل (break-up). ضحكت حينذاك، وبعد أن فكرتُ قلت لها: بل إنك وجدت لنفسك مخرجاً (break-through). كان كل ما غيرته هو حرف الجر، ولكنها بمجرد تغيير التسمية التي ألصقتها بهذه العملية (أي المفردة التي استخدمتها) غيرت وضعيتها تماماً كما غيرت منظورها لهذه التجربة، وبالتالي حولت واقعها.

ها هي فرصتك إذاً. خذ زمام أمورك. لاحظ الكلمات التي تستعملها عادةً واستبدلها بأخرى تمنحك القوة، بحيث تصعّد أو تخفّف من وضعيتك العاطفية، كما هو مناسب للحالة. ابدأ منذ هذا اليوم. ضع هذا التأثير المتعاقب على المسار المطلوب. سجل كلماتك وتأكد من التزامك وتابع هذه العملية. عليك أن تدرك قوة هذه الأداة البسيطة في حد ذاتها وما يمكن لهذه الأداة أن تفعله دون أن تلجأ لأي إجراء آخر.

والآن دعنا نتابع شيئاً مسلياً آخر وبسيطاً أيضاً يمكنه أن يمنحك القوة لكي تستطيع التحكم في عواطفك باستمرار. فلنستكشف معاً درب الاحتمالات الذي يلي في الفصل التالي.

١٠

دمّر الحواجز، اهدم الجدار، تخلص من الحبل وامشِ في طريقك بمرح نحو النجاح: قوة التعابير المجازية في الحياة

"ربما كانت التعابير المجازية أكثر ما ابتدعه الإنسان قوة.
فمفعولها يصل إلى درجة السحر، إنها الأداة الخلاقة التي غرسها
الله في أحد مخلوقاته عندما خلقه"
"خوزيه اورتيجا جاسيت"

"إنني في نهاية المطاف"

"لا أستطيع النفاذ من الجدار"

"رأسي يكاد ينفجر"

"إنني في مفترق الطرق"

"أصارع الأمواج"

"أطير في الفضاء"

"أكاد أغرق"

"إنني سعيد كأنني الطير"

"لقد وصلت إلى طريق مسدود"

"أحمل عبء العالم فوق كتفي"

"الحياة جميلة كطبق كرز"

"الحياة هي الجحيم"

تحدثنا في الفصل السابق عن قوة الكلمات في تشكيلها لحياتنا وتوجيهها لمصائرنا. والآن دعونا نتأمل كلمات معينة تحمل المزيد من المعاني والحدة العاطفية وهي التعابير المجازية. ولكي نفهم التعابير المجازية علينا أولاً أن نفهم الرموز. فإذا أخذنا مثلاً

الصليب المعقوف شعار النازية وقارنّاه مع كلمة "النازية"، أيهما يحدث مفعولاً أكبر في التأثير على الناس تأثيراً سلبياً؟ لاشك بأن شعار النازية يثير مشاعر أقوى وبسرعة أكبر من كلمة "نازي". وعبر تاريخ البشرية استخدمت الرموز لإطلاق استجابات عاطفية ولتشكيل سلوك الإنسان. هنالك العديد من الأشياء التي تستخدم كرموز: تصورات، أصوات، أشياء، أفعال، وكلمات بالطبع. فإذا كانت الكلمات رمزية فإن التعابير المجازية هي رموز من مستوى أعلى.

ما هو التعبير المجازي؟ كلما فسرنا أو أوصلنا أحد المفاهيم بتشبيهه بشيء آخر فإننا إنما نستخدم تعبيراً مجازياً. قد يكون الشبه الفعلي بين الشيئين قليلاً. غير أن معرفتنا لأحد الشيئين تسمح لنا بأن نفهم الآخر. فالتعابير المجازية هي رموز، وبذا فإنه يمكنها أن تخلق حدة عاطفية بصورة أسرع وأكمل مما تفعل الكلمات التقليدية التي نستخدمها. فالتعابير المجازية يمكنها أن تحوّل *على الفور*.

إننا، أبناء البشر، نفكر ونتكلم بالتعابير المجازية. إذ يتحدث الناس في كثير من الأحيان مثلاً عن كونهم بين "المطرقة والسندان". ويشعرون أنهم "في الظلام" (بمعنى أنهم يجهلون الأمر) أو أنهم "يجاهدون لإبقاء رؤوسهم طافية فوق الماء". هل تظن بأنك ستشعر بتوتر أكبر إن فكرت في التعامل مع التحدي الذي تواجهه على أساس "الكفاح لإبقاء رأسك فوق الماء"، أكثر من "صعود سلم النجاح"؟ هل يختلف منظورك وأنت تتحدث عن الزمن إذا قلت إن الزمن "يزحف" بدلاً من أنه "يطير"؟ لاشك بأنه يختلف.

أحد السبل الأولية للتعلم هو استعمال التعابير المجازية. فالتعلم هو عملية التوصل إلى عمليات ربط جديدة في أذهاننا، وابتداع معانٍ جديدة، والتعابير المجازية ملائمة لذلك. إذ إننا حينما نعجز عن فهم شيء ما فإن التعبير المجازي يوفر لنا طريقة مثالية لفهمه، فهو يتيح لنا سبيلاً لرؤية كيف أن ما لا نفهمه يشبه شيئاً نفهمه. فالمجاز يساعدنا على ربط علاقة ما بين شيء وآخر. فإذا كان "س" يشبه "ص" ونحن نفهم "س" فإننا سنفهم "ص" فجأة. وإذا أراد شخص ما مثلاً أن يفسر الكهرباء بالحديث بتعابير مثل أوم وأمبير و وات ومقاوم، فقد تؤدي هذه الكلمات إلى تشويشك تماماً نظراً لأنك تجهل هذه التعابير، إذ لا توجد لديك مرجعيات تتعلق بها، ولذا فإنه من الصعب أن تفهم العلاقة بين هذه التعابير.

ولكن ماذا لو أنني فسرت لك الكهرباء بمقارنتها بأشياء معروفة لديك؟ ماذا لو رسمت صورة لأنبوب وقلت لك: "هل رأيت الماء يوماً وهو يتدفق عبر أنبوب؟" فتقول أجل، ثم أتابع "لنتخيل أن هنالك رقعة تبطئ تدفق الماء وتقلل كمية ما يتدفق منه عبر الأنبوب؟ هذه الرقعة الصغيرة هي ما يفعله المقاوم في وحدة كهرباء". هل ستكون قد عرفت ما هو المقاوم؟ لاشك في ذلك، إذ ستعرفه في الحال. لماذا؟ لأنني أخبرتك كيف أن هذا يشبه شيئاً آخر تفهمه في الواقع.

يمكن للمجاز أن يعزز قوتنا بتوسيع واغناء تجاربنا في الحياة. غير أننا، إن لم نكن حريصين جداً، فإننا حين نتبنى تعبيراً مجازياً فإننا سنتبنى معه لسوء الحظ الكثير من القناعات التي تحد من قدراتنا والتي ترتبط بهذا المجاز. ولقد استخدم المختصون بالفيزياء التشبيه المجازي للنظام الشمسي لوصف علاقة الإلكترونات بالبروتونات والنيترونات داخل نواة الذرة. ما هو الشيء الرائع في هذا التعبير المجازي؟ لقد ساعد الطلاب على الفور على فهم العلاقة بين الذرة وشيء يعرفونه من قبل. أصبحوا يستطيعون أن يتصوروا على الفور النواة وكأنها الشمس والإلكترونات على أنها كواكب تدور حول الشمس. ولكن المشكلة هي أن الفيزيائيين، بتبنيهم هذا التشبيه المجازي، تبنوا -بدون أن يدركوا- نظام قناعات بأن الإلكترونات تظل في مسارات ذات بعد متساو عن النواة، كما تبقى الكواكب في مسارات ذات بعد متساو عن الشمس. غير أن هذا كان افتراضاً خاطئاً لا يتطابق مع الواقع. بل إنه قيّد علماء الفيزياء، ولعدة سنوات في نمط لم يستطيعوا معه أن يتوصلوا إلى إجابات للعديد من الأسئلة الذرية، وكل هذا يعود إلى مجموعة افترضات مسبقة زائفة تم تبنيها بسبب هذه الصور المجازية. ولكننا نعرف اليوم أن الإلكترونات لا تحافظ على مسارات متساوية البعد، بل إن مساراتها تتفاوت في بعدها عن النواة. ولم يتم تبني هذا الفهم الجديد إلا بعد أن تم التخلي عن تشبيه الذرة بالنظام الشمسي وكانت النتيجة قفزة نوعية في فهم الطاقة الذرية.

التعابير المجازية الشاملة

هل تتذكر المدير التنفيذي لشركتي والذي اشتعل غضباً. في ذلك اليوم بالذات توصلت إلى التمييز الذي قادني إلى ابتداع تقنية القاموس التحويلي. لقد اكتشفت حينذاك قيمة ما أسميه المجازات الشاملة. عرفت أن مديري التنفيذي استخدم كلمات شددت من حدة عواطفه، وأخذت أتساءل ما الذي دفعه إلى الإحساس بتلك المشاعر السلبية في الأصل. وكما

نعرف أنا وأنت، فإن كل ما نفعله مبني على الوضعية التي نكون بها، وحالتنا تقررها وضعيتنا الفيزيولوجية والطرق التي نمثل بها الأشياء في أذهاننا.

لذا سألته لماذا كان منزعجاً إلى هذا الحد فقال: "حسناً، يبدو لي كما لو أنهم وضعونا في صندوق وهم يوجهون مسدساً إلى رؤوسنا". هل تعتقد أن رد فعلك سيكون أكثر حدة إذا اقتنعت أو تمثلت في ذهنك بأنك محصور في وضعية كهذه؟ ليس من الصعب لنا أن نتصور لماذا انتابته حالة الغضب تلك. أما أنا فقد ساعدت الناس ولسنوات عديدة دون أن أدرك ذلك على تغيير مسار مشاعرهم بتعطيل أنماطهم وتغيير صورهم المجازية. الموضوع فقط هو أنني لم أكن أدرك ما كنت أفعله (وهذا جزء من القوة الكامنة في ابتداع مسمّى. فما أن يكون لديك مسمى لما تفعله فإنك تستطيع التوصل إلى نفس السلوك بصفة مستمرة).

استدرت نحو مدير شركتي وقلت له: "ما هو لون المسدس؟"، حدق فيّ مندهشاً وقال: "ماذا قلت؟" كررت سؤالي: "ما هو لون المسدس؟" وهكذا كسرت نمطه، إذ أنه لكي يجيب على سؤالي كان على ذهنه أن يركز على سؤالي الغريب معا غير تركيزه، إذ حين أخذ يتصور مسدساً، هل تظن أن نمطه تغيّر نتيجة لذلك؟ لاشك في ذلك، إذ أخذ يضحك. فأي سؤال نردده مرة بعد مرة يستوجب من الشخص الإجابة عليه كما ترى. وحين يجيب على السؤال تتغير نقطة تركيزه. فمثلاً، إذا قلت لك مراراً وتكراراً "لا تفكر في اللون الأزرق"، فما هو اللون الذي ستفكر فيه؟ من الواضح أن الجواب هو "أزرق"، وكل ما تفكر فيه ستشعر به.

وبدفعي له أن يفكر في الوضعية فيما يتعلق بالمسدس حطمت على الفور الصورة الخيالية التي تسلبه القوة، وبذا غيرت حالته العاطفية في التو واللحظة. وماذا فيما يتعلق بالصندوق؟ عاملت هذا الموضوع بطريقة مختلفة لأنني كنت أعرف أنه سيناقشني في ذلك. ببساطة قلت له: "أما فيما يتعلق بفكرة الصندوق فلست أعرف كيف تتخيل الموضوع، ولكنني أعرف أن أحداً لا يستطيع صنع صندوق كبير بحيث يتسع لي". ولك أن تتصور السرعة التي تحطم بها الصندوق!

يشعر هذا الرجل بالحدة بانتظام لأنه ينطلق من صور مجازية عدوانية. فإذا كنت تشعر شعوراً سيئاً إزاء أمر ما فتمعن في التعابير المجازية التي تستخدمها لوصف مشاعرك، أو لماذا لا تتقدم، أو ماذا يقف في طريقك. فإنك في كثير من الأحيان إنما تستعمل تشبيهاً مجازياً يشدد من مشاعرك السلبية. والناس حين يمرون بصعوبات يقولون: "هنالك جدار

يقف أمامي ولا أستطيع أن أخترقه"، غير أن من الممكن كسر التعابير المجازية التي تسلبك القوة بنفس السرعة التي تخلقها بها. وحين تختار أن تمثل الصورة المجازية على أنها حقيقية فإنك تستطيع أن تغير الصورة المجازية بنفس السرعة. ولذا فإنه إذا قال لي أحدهم أنه يشعر بأن العالم يثقل ظهره فإنني سأقول: "أنزل العالم عن ظهرك وتقدم إلى الأمام" وقد يوجه إلي نظرة فيها سخرية ولكنه سيغير تركيزه بالتأكيد لكي يفهم ما قلت له لتوي، كما سيغير شعوره على الفور. وإذا قال أحدهم إنه لا يستطيع أن يتقدم، وأنه يرتطم بالجدار دائماً، سأقول له أن يتوقف عن ضرب الجدار، ويفتح لنفسه فتحة فيه، أو يتسلقه أو يفتح نفقاً تحته أو أن يمشي ويفتح الباب ويعبر من خلاله.

على الرغم من أن هذا تبسيط شديد جداً فإنك ستندهش للسرعة التي يتجاوب بها مثل هؤلاء الأشخاص. ولابد لنا من أن نؤكد من جديد أنك ما إن تمثل الأشياء في ذهنك بطريقة مختلفة فإنك ستغير الطريقة التي تشعر بها على الفور. وإذا قال لي أحدهم "إنني في نهاية الحبل" فسأقول له "ارمِ الحبل وتعالَ إلى هنا". وكثيراً ما يتحدث الناس عن أنهم يشعرون بأنهم علقوا بوضعية ما بصورة لا فكاك منها. ولكنك لا تعلق بهذه الطريقة قط! قد تشعر بنوع من الإحباط، وقد لا تكون لديك أجوبة واضحة، ولكنك لست "عالقاً" غير أنك في اللحظة التي تتمثل فيها هذا الوضع في دماغك على أنك عالق فإن هذا ما ستشعر به أيضاً. ولذا فإن علينا أن نكون حذرين جداً من الصور المجازية التي نسمح لأنفسنا بأن نستخدمها.

كما أن عليك أن تكون حذراً من الصور التشبيهية التي يعرضها آخرون عليك. ولقد قرأت في الآونة الأخيرة مقالاً يقول إن سالي فيلد قد بلغت الرابعة والأربعين من عمرها. وأشار المقال بأنها بدأت "تنزلق على طريق الانحدار إلى سن الكهولة". إنها طريقة مرعبة تسلبك القوة وتتجاهل الحكمة التي تزداد اتساعاً ونمواً في هذه السن! وإذا شعرت بأنك تتخبط في الظلام مثلاً، فعليك ببساطة أن تشعل النور. أما إذا شعرت بأنك تغرق في بحر من الفوضى، فامشِ على الشاطئ واسترخِ على جزيرة الإدراك. قد يبدو هذا كلام مراهقين، ولكن المراهقة الحقيقية هي أن نسمح لأنفسنا بأن نختار دون وعي تشابيه مجازية تسلبنا القوة على نحوٍ مستمر. وحين تمسك بزمام أمور صورك المجازية فإن هذا لا يتم فقط من أجل تجنب *الصور المجازية التي تحدث مشكلة، بل لكي تتبنى الصور المجازية التي تمنحك القوة أيضاً*

ما أن تتمتع بحساسية إزاء التشابيه المجازية التي تستعملها أنت وغيرك حتى يصبح إجراء تغييرات فيها أمراً سهلاً. كل ما تحتاجه هو أن تسأل نفسك: "أهذا ما أعنيه حقاً؟ هل الأمور على هذا الشكل فعلاً أم أن هذه الصورة المجازية غير صحيحة؟" تذكر أنك كلما استعملت تعبير "أشعر وكأنني"، أو "هذا يشبه"، فإن كلمة يشبه تطلق المجال في كثير من الأحيان لاستعمال صور مجازية. ولذا اسأل نفسك أسئلة تمنحك قوة أكبر. تساءل: "أي الصور المجازية ستكون *أفضل*؟ أو ما هو أكثر السبل المانحة للقوة والتي يمكنني التفكير فيها؟ فما هو الشيء الآخر الذي يشبهه هذا؟" فإذا سألت مثلاً ماذا تعني الحياة بالنسبة لك، أو ما هو تشبيهك المجازي للحياة فقد تقول: "الحياة هي كأنها معركة مستمرة" أو "الحياة حرب". فإذا تبينت هذه الصور المجازية فإنك ستبدأ بتبني سلسلة من القناعات التي تناسب هذه الأقوال. وشأن المثال الذي أوردناه عن الذرة والنظام الشمسي، فإنك ستبدأ في اتباع طريقة تعتمد على مجموعة من القناعات غير الواعية التي تحويها هذه الصورة التشبيهية.

إن مجموعة كاملة من القواعد والأفكار والآراء المسبقة ترافق أي صورة مجازية تتبناها. ولذا فإنك إن اعتقدت أن الحياة عبارة عن حرب، فكيف ستكوّن هذه الصورة مفهومك عن الحياة؟ فقد تقول: "إنها صعبة، وهي تنتهي بالموت" أو "ستكون مواجهة بيني وبين كل الآخرين" أو إنها "كلب يأكل كلباً" أو "إذا كانت الحياة حرباً حقاً فسأصاب فيها بجروح". كل هذه المرشحات تؤثر على قناعاتك غير الواعية إزاء الناس، والاحتمالات، والعمل، والجهد، والحياة نفسها. وسيؤثر هذا التشبيه المجازي على قراراتك حول كيفية تفكيرك، وكيفية شعورك، وما ستفعله. باختصار، ستشكل أفعالك، وبالتالي مصيرك.

الحياة لعبة

لكل شخص تعابيره المجازية المختلفة عن غيره. وحين قرأت مقالات عن رجل الأعمال الأمريكي المعروف دونالد ترمب (الذي تعرض للإفلاس فيما بعد) لاحظت مثلاً أنه يشير إلى الحياة في كثير من الأحيان على أنها "اختبار". فإما أن تحظى بالمكانة الأولى، وإما أن تخسر، وليس هنالك أمر وسط بين هذين الأمرين. هل تتصور مدى الضغط والتوتر الذي يولده ذلك في حياته مادام يفهمها على هذا النحو؟ إذا كانت الحياة اختباراً فقد تكون شاقة، وربما كان من الأفضل لك أن تستعد لذلك، قد تلجأ للمداهنة (أو الغش فيما

أفترض). أما بالنسبة للبعض الآخر، فالحياة عبارة عن منافسة. وقد يكون هذا ممتعاً، غير أنه يعني أن هنالك أشخاصاً آخرين عليك أن تتغلب عليهم، كما يعني أنه لن يكون هنالك إلا فائز واحد.

الحياة بالنسبة للبعض الآخر لعبة. فكيف يمكن لهذا التشبيه أن يلوّن منظورك للحياة؟ قد تكون الحياة بذلك مسلية. وهذا مفهوم حسن! قد تحوي بعض المنافسة. وقد تكون فرصة بالنسبة لك لكي تلعب وتستمتع متعة كبيرة. أما البعض الآخر فيقول: "إذا كانت الحياة لعبة فإنه لابد أن يكون فيها خاسرون". ويتساءل البعض: "هل تتطلب الحياة الكثير من المهارة؟" كل هذا يعتمد على القناعات التي تلصقها بكلمة "لعبة" ولكنك بهذه الصورة المجازية إنما تضع سلسلة من المرشحات (الفلترات) التي ستؤثر على أسلوب تفكيرك والطريقة التي تشعر بها إزاء الحياة.

لابد لنا من أن نعتبر الحياة شيئاً مقدساً، فماذا يعني كونها مقدسة؟ إذا كانت هذه هي الصورة المجازية الأولى لك عن الحياة فهي تعني أن لديك توقيراً واحتراماً أكبر لها، أو قد تظن أنها قد لا تسمح لك بالكثير من التسلية. ماذا إن اعتبرت الحياة هبة؟ ستجدها فجأة عبارة عن مفاجأة، شيء مسل، شيء له خصوصيته. أما إذا اعتبرت الحياة حركة راقصة، فسيكون هذا دافعاً لك للحركة والنشاط ستكون شيئاً جميلاً تمارسه مع أناس آخرين، شيئاً يتمتع بالرشاقة والإيقاع والفرح. أي هذه الصور المجازية يمثل الحياة بالنسبة لك؟ ربما كانت *جميعها* مفيدة في أوقات مختلفة حيث إنها تساعدك على فهم ما تحتاج لعمله لكي تحدث تغييراً. غير أن عليك أن تتذكر أن جميع الصور المجازية ذات فائدة في موضع ما، ولكنها تحد من إمكانياتك في مواضع أخرى.

حين أصبحت أكثر حساسية لتأثير التعابير المجازية أخذت أعتقد أن تبني صورة مجازية واحدة هو سبيل من شأنه أن يحدّ من حياتك. فمثلاً لا غبار على الصورة المجازية للنظام الشمسي لو كانت لدى المختصين في الفيزياء سبل أخرى لوصف الذرات أيضاً. ولذا فإننا إذا أردنا أن نوسع حياتنا فإن علينا أن نوسع الصور المجازية التي نستخدمها لنصف بها حياتنا أو علاقاتنا أو لنصف أنفسنا كبشر.

هل هنالك تحديد للصور المجازية عن الحياة وعن الذرة؟ كلا بالطبع، إذ إن لدينا صوراً مجازية لكل منحى من مناحي تجاربنا. فلنأخذ ميدان العمل على سبيل المثال. فقد يقول لك البعض: "عدنا إلى عمل المناجم" ويقول آخر: "علي أن أضع أنفي على مسن

"السكاكين" كيف تظن ان هؤلاء يشعرون إزاء عملهم؟ بعض رجال الأعمال الذين أعرفهم يستخدمون صوراً مجازية شاملة حيث يطلقون اسم "موجوداتي" على المصالح التي يملكونها، وتعبير "التزاماتي" على الأشخاص الذين يعملون لديهم. كيف تظن أن من شأن هذا أن يؤثر على طريقتهم في التعامل مع الناس؟ والبعض الآخر ينظرون إلى أعمالهم على أنها حدائق عليك أن تعتني بها وتحسّنها لكي تجني مكافأة في النهاية. وآخرون يعتبرون العمل فرصة تتوفر لهم ليظلوا مع أصدقاء لهم وليكونوا أعضاء في فريق فائز. أما بالنسبة لي فإنني أعتبر أعمالي بمثابة عائلات، إذ إن هذا يمكننا من تحويل نوعية الصلات التي تكون لنا مع الآخرين.

"الحياة صورة ترسمها وليست عملية جمع حسابية"

اوليفر ويندل هولمز"

هل ترى كيف أن تغيير صورة مجازية واحدة من "الحياة هي منافسة" إلى "الحياة لعبة" يمكنه أن يبدل تجربتك في الحياة على الفور وفي نفس الوقت وفي العديد من النواحي؟ هل تتغير علاقاتك إذا رأيت أن الحياة عبارة عن حركة راقصة؟ هل يغير ذلك من الطريقة التي تؤدي بها عملك؟ لابدّ أنك تستطيع ذلك! وهذا مثل على النقطة المركزية، أو التغيير الشامل الذي يجعل إجراء تغيير واحد من شأنه أن يحول الطريقة التي تفكر وتشعر بها في مواضع متعددة من حياتك. لست أقول أن هنالك سبلاً صحيحة وأخرى خاطئة في النظر إلى الأمور. ما عليك إلا أن تدرك أن **تغيير صورة مجازية شاملة واحدة يمكنه أن يحوّل الطريقة التي تنظر بها إلى مجمل حياتك.** وشأن القاموس التحويلي فإن قوة التعابير المجازية هو في سهولتها وبساطتها.

كنت منذ سنوات أنظم برنامجاً دراسياً مدته أسبوعان يُمنح المشاركون فيه شهادة بعد انتهاء الدورة وذلك في مدينة سوكتسديل في ولاية أريزونا الأمريكية. وفي منتصف الدورة قفز رجل من مكانه وأخذ يوجه طعنات بيديه الفارغتين إلى الموجودين وكأنه يحمل سكيناً وهو يصيح بأعلى صوته "إنني أنطفئ . السواد يغمرني" (التعبير الأصلي بالإنجليزية I'm blacking out وهو يعني فقداناً مؤقتاً للبصر أو الوعي او الذاكرة وهو في الأصل مأخوذة من كلمة Black أي أسود) وحينذاك صرخ طبيب نفسي كان يجلس على بعد صفين منه "يا إلهي لقد أصيب بانهيار نفساني!" غير أنني لحسن الحظ لم أتقبل المسمى الذي ألصقه الطبيب النفساني، وكل ما كنت أعرفه هو أن علي ان ابدل وضعيه الرجل المستثارة على

الفور لم أكن حينذاك قد طورت مفهوم الصور المجازية الشاملة. وكل ما كنت أعرفه هو أن علي أن أفعل أفضل ما يمكنني ولذا عمدت إلى تعديل نمطه اتجهت نحوه وصرخت: "بَيِّضه فوراً استعمل تلك المادة المبيّضة التي تستعملها حين تطبع أو تكتب! بيِّضه!" ذهل الرجل للحظة. توقف عما يفعله كما توقف الجميع ليراقبوا ما سيحدث بعد ذلك.

في غضون لحظات تغيرت سمات وجهه وجسمه وتبدلت نوعية تنفسه. قلت: "بيِّض كل شيء" ثم سألته كيف كان يشعر فقال: "أشعر بأنني أفضل حالاً بكثير". فقلت: "حسناً، اجلس" وتابعت الحلقة الدراسية. بدا الجميع ذاهلين، بل إنني في الواقع دهشت من أن هذا الأسلوب نجح بكل تلك السهولة! وبعد يومين اقترب مني هذا الرجل وبادرني قائلاً: "لست أدري لماذا حدث كل ذلك، غير أنني كنت قد بلغت الأربعين في ذلك اليوم وفقدت أعصابي. شعرت بالرغبة في الطعن لأنني كنت أحس بالسواد يلفني ويكاد يبتلعني. ولكنني حين وضعت ذلك المبيّض عاد كل شيء يتألق من جديد. اختلف شعوري كلياً وأخذت أفكر في أمور أخرى وأنا أشعر الآن بأنني في وضع حسن". وقد ظل يشعر أنه في حالة حسنة طيلة فترة الحلقة الدراسية، بمجرد تغيير تعبير مجازي بسيط.

لقد تحدثنا حتى الآن فقط عن كيفية *تخفيض* حدتنا العاطفية السلبية عن طريق اللجوء إلى القاموس التحويلي والعبارات المجازية الشاملة. غير أنه من المفيد والمهم أحياناً أن نشعر مشاعر سلبية بحدة قوية. فأنا أعرف مثلاً زوجين لهما ابن مدمن على المخدرات والكحول. وكانا يعرفان أن عليهما أن يفعلا شيئاً ما لحمله على تغيير أنماط حياته المدمرة، غير أنه كانت لديهما أفكار مختلطة فيما يتعلق بالتدخل في شئون حياته. وما دفعهم في النهاية إلى التصرف ومنحهم قوة دفع كافية جعلتهما يقومان بعمل ما، هو حديث لهما مع شخص كان مدمناً في الماضي حيث قال لهما: *"هنالك رصاصتان موجهتان إلى رأس ابنكما الآن، إحداهما هي العقاقير والأخرى هي الكحول، وستقتله إحدى الرصاصتين يوماً ما. فالمسألة مسألة وقت، إن لم توقفاه الآن"*.

وبتمثيل الأمر على هذه الصورة كان عليهما أن يقوما بالعمل المطلوب. إذ أدركا فجأة أن عدم اتخاذهما الإجراء اللازم من شأنه أن يؤدي إلى موت ابنهما، بينما كانا في السابق يعتبران القضية مجرد تحدٍ يواجهانه. وبذا فإنهما لم يكونا يملكان القوة العاطفية الدافعة التي تمكنهما من القيام بكل ما باستطاعتهما إلى أن تبنيا صورة مجازية أخرى. ويسرني أن

أقول أنهما نجحا فعلاً في مساعدة هذا الشاب على تحويل أموره تماماً. تذكر أن التعابير المجازية التي نستعملها هي التي تقرر أفعالنا.

انتق تعابيرك المجازية الشاملة

حين أصبح لدي هوائي (انتين) يمكنني من تحسس الصور المجازية لدى الناس قرأت مقابلة مع أخصائية الإنتروبولوجيا (علم وصف الإنسان) ماري كاثرين باتيسون قالت فيها: "ليس هنالك إلا أشياء قليلة يمكنها أن تضعف الإنسان مثل الصور المجازية السامّة". وهذا رأي نفّاذ. وسرعان ما خضعت أنا نفسي لتجربة تثبت ذلك.

في إحدى الحلقات الدراسية التي كنت أعقدها كان معظم المشاركين يشتكون من امرأة معينة حتى قبل بدء برنامج الحلقة. فقد أثارت مشكلة في مكان التسجيل، وحين دخلت القاعة أخذت تشتكي من كل ما يمكن أن يخطر على البال: أولاً الغرفة حارة جداً، ثم باردة جداً، وكانت منزعجة من الشخص الذي يجلس أمامها لأنه كان طويلاً أكثر مما يجب، وما إلى ذلك من أمور. وما أن بدأت أتكلم لم أكن أتابع كلامي لمدة خمس دقائق إلا وكانت تقاطعني لتحاول أن تثبت أن ما أقوله لن ينجح، أو أنه غير صحيح، أو أن هنالك استثناءات تعاكسه.

حاولت مراراً أن أعطل نمطها ولكن المشكلة أنني كنت أركز على الأثر وليس على السبب. وفجأة أدركت أنها تحت تأثير قناعة شاملة أو صورة مجازية كلية عن الحياة جعلت منها بهذا التعصب في بحثها عن التفاصيل، بل وأنها حقودة في تعاملها مع الأمور. سألتها: "ماذا تريدين أن تحققي بهذه الطريقة؟ أعرف أن مقاصدك إيجابية ولاشك. ما هي قناعتك عن الحياة، أو عن التفاصيل أو فيما إذا كانت الأشياء صحيحة أو خاطئة؟" قالت: "*يخطر لي أن الخروق الصغيرة تغرق السفينة*". إن كنت تفكر في أنك تكاد تغرق ألن تكون متعصباً بعض الشيء فيما يتعلق بالبحث عن أية إمكانية لوجود خروق؟ بهذا الأسلوب كانت هذه المرأة تنظر إلى الحياة!

من أين أتاها هذا التشبيه المجازي؟ تبين أن هذه المرأة واجهت عدة وضعيات في حياتها بحيث إن أشياءً صغيرة كلفتها كلفة باهظة الثمن. فقد عزَت طلاقها لمشاكل صغيرة لم تتم معالجتها، وهي مشاكل لم تكن تدري بها. كما أنها كانت تشعر بأن متاعبها المالية تعود أيضاً لأسباب صغيرة. ولذا تبنّت هذا التشبيه المجازي لكي تحافظ على نفسها وتحول

دون التعرض لألم مماثل في المستقبل. من الواضح أنها لم تكن تميل كثيراً لتغيير صورها المجازية بدون أن أتولى أنا توفير قوة الدفع اللازمة. وما أن حملتها على الشعور بالألم الذي يخلقه هذا التشبيه في حياتها باستمرار، وبالمتعة التي ستحققها بتغييره حتى أصبحتُ قادراً على مساعدتها على كسر النمط الذي تتبعه، وعلى تغيير تلك الصورة المجازية عن طريق ابتداع سلسلة من السبل الجديدة للنظر إلى نفسها وإلى الحياة.

لقد جمعت عدة تشابيه مجازية شاملة: الحياة لعبة، الحياة رقصة. وليتك تشهد التحول الذي حدث لها، لا في طريقة معاملتها للآخرين فحسب، بل في طريقة تعاملها مع نفسها أيضاً، حيث إنها كانت تجد لديها هي نفسها "خروقاً" أيضاً. وهذا التغيير بمفرده أثّر على طريقتها في التعامل مع كل الأشياء، وهو مثل باهر يثبت أن تغيير تشبيه مجازي شامل واحد يمكن له أن يحوّل كل نواحي حياتك، من احترامك لنفسك، لعلاقاتك، وللطريقة التي تتعامل بها مع العالم برمته.

على الرغم من كل تلك القوة التي تلعبها التشابيه المجازية في حياتنا، فإن الأمر المخيف هو أن *معظمنا لا يختار عن وعي على الإطلاق التشابيه المجازية التي نمثل بها الأشياء لأنفسنا*. من أين أتيت بتشابيهك المجازية؟ ربما كنت قد التقطتها ممن يحيطون بك، من أبويك ومدرسيك أو زملائك في العمل ومن أصدقائك. ولا ريب أنك لم تفكر في تأثيرها، أو حتى لم تفكر فيها على الإطلاق، ثم ما لبثت أن أصبحت عادة لديك.

"كل إدراك حسي للحقيقة هو اكتشاف لتشبيه تمثيلي"

"هنري ديفيد ثورو"

منذ سنوات والناس يسألونني عن نوعية ما كنت أقوم به من عمل بالضبط. حاولت استخدام تعابير مجازية مختلفة رداً على هذا السؤال: "إنني معلم"، "أنا طالب"، "أنا صياد للتميز الإنساني"، "أنا خطيب"، "أنا مؤلف لكتب تتصدر قوائم المبيعات"، "أنا مستشار في قمة الأداء"، "أنا معالج"، "أنا مستشار"، غير أن أياً منها لم يكن يعبر عن شعوري الصحيح. قدم لي الناس العديد من التعابير المجازية. كانت بعض وسائل الإعلام تطلق عليّ مسمى "واعظ"، ولكنني كنت أتجنب هذا التعبير لأنني شعرت أن الافتراض المسبق الذي يحيط بهذا المسمى –وهو أن الناس يعتمدون علي لابتداع التغييرات التي يحتاجونها– لن يمنحهم القوة على الإطلاق. ونظراً لأنني أعتقد أن من الواجب علينا جميعاً أن نكون مسئولين عن التغييرات الخاصة بنا فقد كنت أتجنب هذا التعبير.

ولكنني ما لبثت أن توصلت في أحد الأيام إلى التعبير المناسب: *"أنا مدرب"*. من هو المدرب؟ بالنسبة لي المدرب شخص يمكن لك أن تعتبره صديقاً لك ويهمه أمرك. والمدرب ملتزم بمساعدتك لكي تصل إلى أفضل وضع ممكن. والمدرب يتحداك ولكنه لا يخلصك من الورطة التي تجد نفسك فيها. والمدربون يمتلكون المعرفة والخبرة لأنهم خاضوا هذا الميدان من قبل. وهم ليسوا أفضل من الأشخاص الذين يتولون تدريبهم، وقد أعفاني هذا من ضرورة أن أكون إنساناً كامل الصفات بالنسبة للأشخاص الذين أتولى تدريبهم. بل إن الأشخاص الذين يخضعون للتدريب قد يملكون قدرات طبيعية تتفوق على تلك التي يملكها المدربون. غير أنه نظراً لأن المدربين يركزون كل قوتهم في حقل محدد لسنوات فإنهم يستطيعون تعليمك شيئاً أو شيئين متميزين يمكن لهما أن يحولا أداءك على الفور، وفي غضون لحظات.

يستطيع المدربون أن يعلموك معلومات جديدة، وكذلك استراتيجيات ومهارات جديدة، إنهم يبينون لك كيف يمكنك أن تحقق نتائج ملموسة. غير أن المدرب قد لا يعلمك أشياء جديدة، بل يذكرك بما يتوجب عليك أن تفعله في اللحظة المناسبة تماماً ويدفعك للقيام بهذه الأفعال. قلت لنفسي: إنني في الحقيقة مدرب على تحقيق النجاح. إنني أساعد على تدريب الناس على إنجاز ما يريدون تحقيقه وذلك بصورة أسرع وأسهل". ولاشك أن كل إنسان يحتاج للتدريب، سواءً أكان مديراً تنفيذياً في أعلى المراتب، أم طالب دراسات عليا، أم ربة بيت، أم شخصاً مشرداً، أم رئيس الولايات المتحدة الأمريكية! وما أن بدأت استخدام هذا التشبيه المجازي حتى تغيرت على الفور نظرتي لنفسي. شعرت بأنني أقل توتراً، وأكثر استرخاءً، وأحسست بأنني أكثر قرباً للناس. لا يتوجب علي أن أكون "كامل الأوصاف" أو "أفضل"، وأخذت أشعر بمتعة أكبر وازداد تأثيري على الناس أضعاف أضعاف.

يمكن للتعابير المجازية إنقاذ حياتك

من الأصدقاء الذين أعتز بصداقتهم مارتن شين وزوجته جانيت. تزوجا منذ ثلاثين سنة تقريباً، ومن الأشياء التي أحترمها فيهما أجلّ الاحترام هو مساندتهما التامة لبعضهما البعض، ولعائلتهما، ولكل شخص يحتاج للمساندة بصورة قد لا يتصورها الناس. إنهما مثال للاستقامة، والتشبيه المجازي الذي يستعملانه للعالم هو أنه "عائلة عملاقة"، ولذا فإنهما يشعران بأعمق شعور بالعطف والاهتمام حتى بالناس الغرباء.

روى لي مارتن القصة التي حركت مشاعري حول كيفية تبدل حياته منذ سنوات أثناء تصوير أحد أفلامه. إذ قبل ذلك كان يرى الحياة على أنها شيء لابد من الخوف منه. أما الآن فهو يرى فيها تحدياً محيراً... لماذا؟ إن *تعبيره المجازي الآن هو أن الحياة هي عبارة عن لغز*. وهو يحب لغز كونه إنساناً. كما يحب شعور الدهشة وإحساسه بالاحتمالات التي تنفتح بحكم التجارب التي يخوضها يوما بعد يوم.

ما الذي غير الصورة المجازية؟ الألم الشديد. فقد كان ذلك الفيلم يصور في أعماق غابات الفلبين وكان جدول التصوير هو من الاثنين حتى الجمعة. وفي يوم الجمعة ليلاً كان هو وزوجته يتوجهان إلى مانيلا لقضاء عطلة نهاية الأسبوع. غير أنه في إحدى عطلات نهاية الأسبوع كان على مارتن أن يبقى في مكان التصوير لأنه كان عليهم أن يستكملوا التصوير في صباح السبت. أما زوجته فكانت قد التزمت بالتوجه إلى مانيلا لشراء عين اصطناعية لأحد العاملين –الذي كان فقيراً بحيث إنه لا يستطيع شراءها– ولذا قررت أن تتوجه هي إلى مانيلا. وفي تلك الليلة وجد مارتن نفسه وحيداً وأخذ يتلوى ويتعرق بغزارة وبدأ يشعر بألم شديد. وما أن حل الصباح حتى أخذ يعاني من نوبة قلبية شديدة، وأصبحت بعض أجزاء جسمه شبه مخدرة ومشلولة. وقع أرضاً وقد خارت قواه. وبفعل قوة إرادته وحدها زحف خارجاً من الباب وأخذ يصرخ طالباً المساعدة. يقول إنه وهو ملقى على الأرض مر فعلاً بتجربة الموت، إذ شعر فجأة أن كل شيء هادئ تماماً وناعم. وكان يمكنه أن يرى نفسه وهو يتحرك عبر البحيرة والماء عن بعد. وأخذ يفكر: "يا إلهي، هل هذه هي عملية الموت"، *وحينذاك أدرك أنه ليس يخاف الموت وأنه في الواقع كان يخاف الحياة*. كما أدرك في تلك اللحظة أن الحياة في حد ذاتها هي التحدي. وفي الحال اتخذ قراراً بأن يعيش. جمع كل قطرة من طاقته المتبقية ودفع يده ليشد بعض العشب. وبتركيز كلي رفع العشب إلى أنفه، وكان لا يكاد يحس شيئاً. وما أن شم رائحة العشب حتى عاد الألم وعرف أنه ما يزال حياً، ولذا ظل يقاوم.

حين اكتشفه العاملون في الفيلم كانوا واثقين بأنه سيموت. وبملاحظة التعابير على وجوههم وتعليقاتهم أخذ مارتن يتساءل ماذا كان سيعبر هذه الأزمة. أخذ يفقد قوته، وحينذاك قرر الطيار الموجود بين العاملين في الفيلم أن الوقت يمضي بسرعة ولذا خاطر بحياته وقاد طائرة الهليكوبتر على الرغم من شدة الرياح لكي يصل به إلى المستشفى في المدينة. وما أن وصل إلى هناك حتى نقل على النقالة وأدخل غرفة الإسعاف حيث ظل يتلقى إشارات وهو في تلك الحالة من الوعي الناقص بأنه على وشك الموت. كان يزداد ضعفاً

لحظة بعد لحظة. وما لبثت زوجته أن وصلت، حيث كانت قد أبلغت أنه أصيب بسكتة قلبية، وأبلغها الأطباء بخطورة حالته. غير أنها رفضت قبول ذلك. وكانت تدرك أن مارتن يحتاج لمن يمده بالقوة، كما أدركت أن عليها أن تكسر نمط خوفه وخوفها أيضاً. لذا اتخذت إجراءً فورياً ونفذته بجملة واحدة. إذ ما أن فتح عينيه حتى ابتسمت ابتسامة عريضة وقالت: *"إنها مجرد فيلم سينمائي يا صغيري! إنها مجرد فيلم!"* ويقول مارتن إنه أدرك في تلك اللحظة بأنه سيتغلب على حالته وبدأ يتماثل للشفاء. ما أروع هذه الصورة المجازية! إذ بدت المشكلة على أنها ليست بتلك الخطورة، بل أصبحت أمراً يمكنه التعامل معه. "فالفيلم لا يستحق أن يصاب المرء بنوبة قلبية من أجله". كان هذا هو المعنى الضمني لما قالته زوجته، بل إن هذه الرسالة تغلغلت أبعد من ذلك في حالة نصف الوعي التي كان فيها. فالألم الذي تعاني منه وأنت تمثل فيلماً لا يستمر أبداً، فهو غير حقيقي، وسيقول المخرج في لحظة من اللحظات: "قف!" وكان استخدام جانيت لهذه الصورة التشبيهية رائعاً في تعطيل نمطه، وساعدت هذه الصورة المجازية المفردة مارتن على استجماع قواه، وهو يعتقد حتى هذا اليوم أنها هي التي أنقذت حياته.

لا تؤثر التعبيرات المجازية على الأفراد فقط، بل كذلك على المجموعات البشرية وعلى العالم ككل. إذ إن هذه التعابير التي نتبناها ثقافياً قد تشكل إدراكنا وأفعالنا، أو عدم قيامنا بالأفعال. وتجدر الإشارة إلى أنه خلال العقود الماضية، وبعد الرحلات الفضائية إلى القمر أخذ الناس يسمون الأرض "الأرض سفينة الفضاء". وعلى الرغم من أن هذا التعبير المجازي بدا عظيماً إلا أنه لم يقم بدور حسن في خلق استجابة عاطفية للتعامل مع كوكبنا من الناحية البيئية. لماذا؟ إذ إن من الصعب أن ترتبط عاطفياً بسفينة فضاء، فهي مفككة. لنقارن ذلك بالمشاعر التي يحققها التعبير المجازي "أرضنا الأم". كم سيختلف شعورك حول حماية "أمك" مقارنة بالمحافظة على نظافة سفينة فضاء؟ كما أن الطيارين والملاحين يصفون طائراتهم وسفنهم باعتبارها نساء جميلات. وهم يقولون: "إنها الجمال بعينه" لماذا لا يقولون: "إنه الجمال"؟ لأنهم سيتصرفون بخشونة أكبر مع السفينة أو الطائرة إذا تعاملوا معها وكأنها رجل ضخم بدين اسمه "جو" بدلاً من كونها أميرة جميلة القدّ، رشيقة القوام تنساب عبر الهواء أو البحر المتألق.

الملاءمة بين الكلمة والفعل

إن الوعي بالقوة الهائلة للتعابير المجازية تشمل معرفة كيفية استعمال هذه التعابير ضمن البيئة المناسبة. والتحدي الذي نواجهه هو أن لدى الكثيرين من الناس تعابير مجازية تساعدهم في مهنهم. غير أنهم يثيرون بسببها تحديات في بيوتهم. فأنا أعرف محامية كانت تحاول أن تطلق في بيتها نفس التعابير المجازية الخصامية التي كانت مفيدة لها إلى أقصى حد في مجال عملها. إذ ما أن يبدأ زوجها حديثاً عادياً تماماً معها حتى يشعر وكأنه واقف على منصة الشهود حيث يجرى استجوابه. ولكن هذا لا يحدث تأثيراً حسناً في العلاقات الشخصية أليس كذلك؟! لنفترض أيضاً أن هنالك ضابطاً في الشرطة يكرس كل جهوده لعمله. فإن لم يستطع مثل هؤلاء أن يتخلصوا من طبيعة عملهم لدى دخولهم بيوتهم فكيف تتصور لحالة بيوتهم أن تكون حينذاك؟

من أفضل الأمثلة على الصور المجازية غير الملائمة. رجل كان منفصلاً تماماً عن عائلته بحيث إن زوجته وأبناءه كانوا لا يشعرون بوجود أي صلة لهم به. إذ كانوا يمتعضون من الطريقة التي كان يتمنع فيها عن التعبير عن عواطفه الحقيقية. ومن كونه يحاول دائماً أن يبدو وكأنه يقودهم: هل تعرف ما هي مهنته؟ كان يعمل مراقباً لهبوط وصعود الطائرات! فقد كان عليه في مكان عمله أن يبقى منعزلاً. وحتى في حالات الطوارئ فقد كان عليه أن يحافظ على هدوء صوته التام لكي لا يبث الرعب في نفوس الطيارين الذين يتولى توجيههم. هذا الموقف الانعزالي كان جيداً تماماً في برج المراقبة، ولكنه غير مناسب في البيت. احرص على ألا تنقل الصور المجازية المناسبة في محيط معين، مثل بيئة عملك، إلى بيئة أخرى لا تتوافق معها. مثل طريقة تعاملك مع عائلتك وأصدقائك.

ما هي بعض التعابير المجازية التي يستعملها الناس مع الأشخاص الذين تربطهم بهم علاقة وثيقة؟ بعض الزوجات يطلقن على أزواجهن مسمى "الرجل العجوز"، أو يطلق الزوج على زوجته تعبير "العجوز الشمطاء". بعضهن يطلقن على شريك حياتهن مسمى "الدكتاتور" أو "السجان". بل إن امرأة كانت تطلق على زوجها مسمى "أمير الظلام". ما هي البدائل التي تمنح القوة؟ البعض يطلق على شريك/شريكة حياته "النصف الحلو" أو "شريك الحياة" أو "توأم روحي". وبالمناسبة فإن إجراء تغيير طفيف في التعبير المجازي من شأنه أن يغير من نظرتك لهذه العلاقة بصورة كلية.

هل تعتقد أن التعابير المجازية التي تستخدمها للتعبير عن علاقتك مع نفسك ومع الآخرين إنما تؤثر على طريقة شعورك إزاء هذه العلاقة وكيفية ترابطكما معا؟ لاشك في ذلك لقد كانت هنالك امرأة في إحدى حلقاتي الدراسية تتحدث عن زوجها على أنه "الأبله الذي أعيش معه". بينما لاحظت أنه كان يسميها حين يتحدث عنها بـ "حبي" أو "نصفي الحلو" أو "هبة الله لي". وحين أشرت إلى ذلك أمامها صدمت لأنها امرأة محبة ولكنها لم تكن تدرك مدى سيّئة تعبير مجازي يتبناه الإنسان دون انتباه. ولقد اخترنا معاً تعابير مجازية أكثر ملاءمة لعلاقتها مع زوجها.

من الصور المجازية الشاملة التي تمنح الإنسان أكبر قدر من القوة والتي ساعدتني في الأوقات الصعبة قصة يرويها الكثيرون ممن يتحدثون عن شئون النمو الشخصي. إنها قصة بسيطة لقاطع حجارة. كيف يقوم قاطع الحجارة بتكسير الصخور هائلة الحجم؟ يبدأ باستعمال مطرقة ضخمة فيضرب الصخرة ضربات عنيفة بأقصى ما يستطيع من قوة. في المرة الأولى التي يفعل بها ذلك لا يُحدث فيها حتى خدشاً بسيطاً ولا تنكسر منها كسرة واحدة، لا شيء على الإطلاق، فيرفع المطرقة ثانيةً ويطرقها من جديد ١٠٠، ٢٠٠، ٣٠٠ مرة دون أن يُحدث فيها خدشاً واحداً.

وبعد كل هذا الجهد قد لا يظهر في الصخرة أدنى شق، ولكنه يظل يضرب ويضرب. وقد يمر الناس ويضحكون منه لمثابرته على الرغم من أن من الواضح أن ما يفعله لا يؤدي إلى نتيجة. غير أن قاطع الحجارة ذكي جداً. فهو يعرف أنك، ولو كنت لا ترى نتائج فورية لأفعالك الحالية، فإن هذا لا يعني أنك لا تحقق تقدماً. يظل يطرق على مواضع مختلفة في الصخرة، ويكرر ويكرر ضرباته. وفي لحظة ما، ربما في الضربة الـ ٥٠٠ أو الـ ٧٠٠، وربما في الضربة ١٠٠٠٤، لا تتشقق الصخرة فحسب، بل تنفطر نصفين حرفياً. فهل كانت هذه الضربة الأخيرة المفردة هي التي شقت الصخرة؟ طبعاً لا، بل الضغط الثابت المستمر الذي يطلق على التحدي القائم أمامك. وبالنسبة لي فإن التطبيق المستمر لنظام التحسين المستمر (CAN I!) هو المطرقة التي يمكنها أن تفلق أي صخرة تقف في وجه تقدمك.

قبل سنوات ساعدني جيم رون، أحد ناصحيّ الأوائل على إعادة النظر بحياتي بطريقة جديدة بالتفكير في الأمور على أساس الصورة المجازية للفصول المختلفة. فحين تبدو الأمور كئيبة يقول الناس لأنفسهم في غالب الأحيان: "ستبقى الأمور على هذا المنوال إلى الأبد" أما

أنا فإنني أقول "للحياة فصولها. وأنا في فصل الشتاء الآن" والأمر الرائع أنك إذا تبنيت هذه الصورة المجازية فماذا يأتي بعد الشتاء؟ الربيع! حيث تغمر الشمس الدنيا ولا تعود تتجمد من البرد حتى تشرف على الموت. وفجأة يمكنك أن تزرع بذوراً جديدة. تبدأ تلاحظ كل جمال الطبيعة. الحياة والنمو الجديدين. ثم ما يلبث أن يأتي الصيف بحرارته اللافحة. فتعتني بنباتاتك الغضة وتغذيها لكي لا تحرقها الحرارة. وبعد ذلك يحل الخريف حين تحصد ما زرعت. وقد تأتي الأمور في بعض الأحيان بما لا تشتهي السفن. إذ تداهم حقلك عاصفة من البرد لتدمر محصولك، ولكنك إن وثقت في التعاقب الدوري للفصول فإنك ستعرف بأن أمامك فرصة جديدة دون شك.

من الأمثلة الواضحة على قوة الصور المجازية في تحويل نوعية حياة الإنسان ما وفره واحد من المشاركين في إحدى حلقاتي الدراسية والذي كان يحمل لقب "مايسترو". إذ إنني أطلب من الناس دائماً أن يختاروا لأنفسهم مسمى هو عبارة عن صورة مجازية للطريقة التي يريدون أن يُعاملوا بها خلال عطلة نهاية الأسبوع. ومن شأن مثل هذا التمرين البسيط في حد ذاته أن يُحدث بعض التغييرات المثيرة للانتباه لدى الناس وهم يحاولون أن يرتفعوا إلى مستوى "المسمى" الجديد لهم. ألا تعتقد بأن سلوكك سيتغير إذا حملت مسمى "البرق" أو "الحب" أو "الساحر" مثلاً؟ كان مايسترو هذا إنساناً رائعاً، علماً بأن وزنه كان أعلى من الوزن المناسب له بحوالي ٧٦ كيلوجراماً. وبعملي معه تبين لي أنه يقرن بين كونه بديناً وبين تمسكه بما لديه من قيم. فقد كان يعتقد بأنك إن كنت سميناً فإن الأشخاص المؤمنين الصادقين فقط هم الذين يمكنهم أن يحاولوا التودد إليك، إذ إنهم وحدهم الذين لا يشمئزون من بدانتك. أما أولئك الذين يتصفون بضحالة الأفق ولا يتصفون بالروحانية فإنهم سيتجنبونك، وبالتالي لن يكون عليك قط أن تتعامل معهم. وقد قال لي: "أعلم أن هذا لا معنى له على الإطلاق، ولكنه يبدو حقيقياً بالنسبة لي. ويمكنك أن تلاحظ أن جميع الوعاظ في مختلف أنحاء الأرض يتصفون بالسمنة"

قلت له: "الله سبحانه وتعالى يحب جميع الناس... ولكن ألا تعتقد أن البدينين قد يدخلون جهنم حيث تشوى أجسادهم ويسيل منها الدهن!" تحولت قسمات وجهه على الفور طبعاً لم أكن أعتقد بذلك ولكنني كنت أريد أن أغير نمط تفكيره بحيث أخلق صورة حادة في ذهنه وبعد ذلك سألته "بماذا تشبّه بدنك؟" قال "إنه لا شيء. هو مجرد واسطة نقل" قلت "هل هي واسطة نقل ذات نوعية حسنة؟" قال "لا يهم إن كانت من نوعية حسنة أم لا. مادامت تتولى نقلك إلى حيث تشاء"

كان من الواضح أن تغيراً يحدث له في الصورة المجازية عن نفسه. فهو إنسان يتمتع بجمال روحاني. ولذا ساعدته في أن يتبنى صورة مجازية جديدة تتواءم مع معتقداته الخاصة. وسألته كيف يمكن له أن يعامل جسده إن أدرك أنه ليس مجرد واسطة نقل يمكننا أن تنقله من مكان لآخر، *بل هو الوطن الذي تستطون فيه روحه*. أحنى رأسه. وبدا عليه أنه مقتنع بأن هذا هو جسده في الواقع. وبهذا التحول البسيط في إدراكه الحسي توصل في تلك اللحظة إلى كل التغييرات الضرورية في القواعد اللاواعية التي ينتهجها حول ما يأكله. ومتى يأكل، وكيف يعامل جسمه. وبذا غيرت صورة مجازية واحدة كل ما كان يدور في تفكيره حول ماهية بدنه.

كيف يمكن لك أن تعامل مكاناً تستطون فيه روحك؟ هل ستلقي فيه كميات ضخمة من الطعام الدهني الشحمي؟ هذا الاحترام الذي اكتسبه مايسترو لجسده، غيره تغييراً كلياً. والآن، وبعد مرور ستة أشهر على تلك الدورة الدراسية، تمكن من تخفيض وزنه بما يصل إلى ٥٩ كيلوجراماً لمجرد تبنيه هذه الصورة المجازية الجديدة، وهو يتعايش مع هذه الصورة في كل يوم من أيام حياته. لقد أصبحت تلك هي الصورة التي أخذ يعتاد عليها، والتي تشكل نمط تفكيره وأفعاله. وحين يذهب للتسوق يتساءل بينه وبين نفسه: "هل سأضع هذا في جسدي؟" وفي بعض الأحيان النادرة التي يمر فيها بالرفوف التي تحوي كل تلك الأطعمة التي كان يأكلها من قبل ويرمرمها يتخيل جسمه وهو يشوى لتسيل منه الدهون. هذه الصورة تجعله يسرع الخطى مبتعداً عن منطقة تلك الأطعمة في محلات البيع. كما أن مايسترو كان يصغي للموسيقى العالية بحيث إن كل المحيطين به كانوا يخشون أن يصاب بالصمم. أما الآن فهو يتجنب ذاك النمط من الموسيقى إذ يقول: "إنني أريد أن أعتني بجسمي هذا". هل اتضحت لك تلك القوة التي لا تصدق للصور المجازية الشاملة والتي عليها أن تغير كل ميدان من ميادين حياتك في نفس الوقت؟

التحول من دودة الفراشة إلى الفراشة

في أحد الأيام، وحين كان ابني جوشوا في السادسة أو السابعة من عمره، عاد إلى البيت باكياً بكاءً هستيرياً لأن أحد أصدقائه وقع من فوق آلات لعب الأطفال في المدرسة ومات. فجلست معه وقلت له: "أعرف شعورك يا حبيبي، لابد أنك تفتقده وأنت تحس بهذه المشاعر. ولكن عليك أن تعرف أيضاً أنك تشعر بذلك لأنك دودة الفراشة" قال: "ماذا؟"، كنت قد كسرت نمطه بعض الشيء، ثم أضفت: "إنك تفكر وكأنك من ديدان الفراش" فأخذ

يسألني عن معنى ذلك. قلت: "هنالك نقطة تعتقد فيها معظم ديدان الفراشات أنها ماتت وأن الحياة قد انتهت. متى يحدث ذلك؟" أجاب "نعم. حين تبدأ تلك الأشياء تلتف حولها". قلت: "نعم. فديدان الفراش تلتف في داخل شرنقتها وتدفن داخل كل تلك المواد. أتعرف أنك إذا فتحت الشرنقة فلن تجد الدودة في داخلها. بل هنالك مادة لزجة دبقة. كل الناس يظنون. بما في ذلك دودة الفراشة أنها ماتت. ولكنها في الواقع تكون قد بدأت تتحول. هل تفهمني؟ فهل تتحول من شيء إلى شيء آخر. ماذا تصبح بعد وقت قصير؟" قال: "فراشة".

قلت: "هل يمكن لدودات الفراش الأخريات اللاتي توجد على الأرض أن ترى أن هذه الدودة أصبحت فراشة؟" قال: "لا" قلت: "وحين تخرج الدودة من داخل الشرنقة، ماذا تفعل؟" قال لي جوشوا: "تطير" قلت: "نعم، والشمس تجفف جناحيها فتطير. وتصبح أجمل مما كانت عليه وهي دودة. فهل أصبحت أكثر حرية أم أقل حرية؟" أجاب: "أكثر حرية بكثير" قلت: "هل تعتقد أنها تصبح أكثر مرحاً؟" أجاب: "نعم، لم تعد لها كل تلك الأرجل بحيث تتعب!" قلت: "نعم، هذا صحيح، فهي لا تحتاج للأرجل بعد لأنه أصبحت لها أجنحة، وأعتقد أن لصديقك أجنحة أيضاً".

"هل ترى، ليس من حقنا نحن إذاً أن نقرر حين يصبح شخص ما فراشة. إننا نعتقد أن هذا خطأ. ولكن الله سبحانه وتعالى يعرف الوقت المناسب لذلك. نحن الآن في الشتاء وأنت تريد أن تكون في الصيف. ولكن الله تعالى هو الذي يخطط لكل ذلك. علينا أن نؤمن بأن الله سبحانه وتعالى أقدر منا على معرفة كيفية تكوّن الفراشة. وحين نكون ديدان الفراش فقد لا نعرف أنه يوجد هناك ما يسمى فراشات لأنها فوق، أعلى منا، ولكن علينا أن نتذكر أنها موجودة هناك". ابتسم جوشوا وعانقني وهو يقول: "لابد أنها فراشة جميلة".

يمكن للصور المجازية أن تغير المعنى الذي تربطه بأي شيء، تغير ما تقرنه بالألم أو المتعة، كما تحول حياتك بنفس الفعالية التي تحول بها لغتك. اختر تعابيرك المجازية بعناية، وبذكاء، اخترها بحيث تعمّق وتغني خبرتك في الحياة وخبرة الناس الذين تحرص عليهم. نصّب نفسك "تحرياً للتعابير المجازية" وعليك أن تتدخل كلما رأيت أحدهم يستعمل تعبيراً مجازياً، اكسر نمطه واعرض عليه تعبيراً جديداً. افعل هذا لنفسك وللآخرين.

لذا جرّب هذا التمرين:

١. ما هي الحياة؟ اكتب التعابير المجازية التي كنت قد اخترتها من قبل: "الحياة مثل..." ماذا؟ فكر في كل ما يمكن أن تتذكره. لأنك ربما كنت تمتلك أكثر من تعبير مجازي واحد لحياتك. وحين تكون في وضعية صعبة فقد تصف الحياة بأنها معركة أو حرب. وحين تكون في وضع حسن فقد تفكر فيها على أنها هبة. اكتب جميع هذه التعابير. ثم راجع قائمتك واسأل نفسك: "إذا كانت الحياة كذا وكذا. فماذا تعني بالنسبة لي؟" فإذا كانت الحياة مقدسة فما معنى هذا؟ وإذا كانت الحياة حلماً فما معنى ذلك؟ وإذا كان العالم كله مسرحاً، فماذا يعني هذا؟ كل تعابيرك المجازية تعطيك القوة أو تحد من قدراتك. وتعبير "كل العالم عبارة عن مسرح" قد يكون تعبيراً عظيماً لأنه يعني أن بإمكانك أن تقف على المسرح وأنك ستتغير وسيكون صوتك مسموعاً. ولكنه قد يعني كذلك أنك شخص يعمد دائماً للأداء، بدلاً من المشاركة في عواطفك الحقيقية. لذا عليك أن تدقق في التعابير المجازية التي وفرتها لنفسك. ما هي فوائدها وما هي مثالبها؟ أي التعابير المجازية هي تلك التي قد تحب تطبيقها في حياتك لكي تشعر بسعادة وحرية وقوة أكبر؟

٢. نظم قائمة بكل التعابير المجازية التي تربطها بعلاقاتك أو زواجك. هل هي من النمط الذي يمنحك أم يسلبك القوة؟ تذكر أن إدراكك الواعي في حد ذاته يمكنه أن يحوّل تعابيرك التشبيهية لأن عقلك يأخذ في القول: "هذا لن يجدي. هذا مضحك!" ويمكنك أن تتبنى تعبيراً مجازياً جديداً بكل سهولة. وحلاوة هذه التقنية أنها بسيطة جداً.

٣. التقط ناحية أخرى من نواحي حياتك تحدث فيك أبلغ التأثير –سواء أكانت في نطاق عملك أم والديك أم أطفالك أم قدرتك على التعلم– **واكتشف تعابيرك المجازية الخاصة بهذه الناحية.** سجل هذه التعابير وادرس تأثيرها. اكتب مثلاً "التعلم يشبه اللعب". فإذا كانت الدراسة هي مثل "قلع الضرس"، فلك أن تتصور الألم الذي تحدثه لنفسك! وقد يكون هذا تعبيراً يتوجب عليك تغييره، وأن تغفل ذلك الآن. تأكد من جديد أن عليك أن تلاحظ النتائج السلبية والإيجابية لكل من هذه التعابير. فاستكشاف هذه التعابير يمكنه أن يخلق خيارات جديدة لحياتك.

٤. ابتدع تعابير مجازية جديدة تمنحك القوة في كل من هذه الميادين. قرر أنك ستفكر في الحياة من الآن فصاعداً على أنها أربعة أو خمسة أشياء جديدة مبدئياً على الأقل. الحياة ليست حرباً. الحياة ليست اختباراً. الحياة لعبة، الحياة مقدسة. الحياة هبة. الحياة نزهة. الحياة أي شيء يخلق أكثر قوة عاطفية إيجابية بالنسبة لك.

٥. ختاماً، قرر أنك ستعيش مع هذه التعابير المجازية الجديدة التي تمنحك القوة خلال الأيام الثلاثين القادمة.

إنني أدعوك لكي تتيح الفرصة لتعابيرك المجازية الجديدة بكل تألقها لكي "تنهض بك بحيث تقف على قدميك"، وتجعلك تشعر بأنك "تسبح في الهواء". وحين تصبح في قمة العالم يمكنك أن تنظر من علٍ إلى "الدرب السهل" وأنت تدرك أن مقدار الفرح الذي تنعم به في هذه اللحظة هو مجرد "رأس جبل الجليد". احرص على تعابيرك المجازية الآن وكوّن عالماً جديداً لنفسك، عالماً من الاحتمالات، من الغنى، من الدهشة، من الفرح.

وما أن تتقن فن صنع التعابير المجازية الخلاقة، والقاموس التحويلي، وطرح الأسئلة التي تمنحك القوة فإنك ستكون مستعداً للقبض على...

١١
عواطف القوة العشر

"لا يمكن للظلمة أن تتحول إلى نور وللبلادة أن تتحول إلى حركة بدون أن تتوفر العاطفة"
"كارل يونج"

أود أن أعرفك على شخص اسمه "والت". إنه إنسان طيب محترم يحاول دائماً أن يقوم بواجباته على الوجه الملائم. ولقد رتب حياته بحيث تكون علماً في حد ذاتها. كل شيء في مكانه الصحيح، وبالترتيب السليم. يستيقظ في الساعة السادسة والنصف صباحاً في أيام العمل العادية، فيغتسل ويتناول قهوته على عجل ويحمل صندوق ساندويتشاته ويسرع خارجاً من باب بيته في الساعة ٧:١٠، ثم يقضي ٤٥ دقيقة في قطع الطريق إلى عمله الذي يصله في تمام الساعة ٨:٠٠ حيث يجلس ليمارس نفس العمل الذي دأب على ممارسته منذ عشرين عاماً.

يعود إلى البيت في الساعة الخامسة مساءً، ويتناول شراباً بارداً ويمسك بجهاز التحكم في التليفزيون. وبعد ساعة واحدة تصل زوجته إلى البيت ويقرران إما أن يأكلا ما تبقى من طعام الأمس، وإما أن يلقيا بيتزا في فرن الميكروويف لتُشوى على عجل. وبعد العشاء يشاهد الأخبار على التليفزيون بينما تقوم زوجته بتغسيل طفلهما وأخذه إلى سريره لينام. وما أن تبلغ الساعة ٩:٣٠ حتى يكون قد أوى إلى فراشه. أما أيام عطلة نهاية الأسبوع فهو يخصصها للعمل في الحديقة الصغيرة لمنزله وفي إجراء مستلزمات الصيانة لسيارته وفي النوم. لقد تزوج والت زوجته هذه منذ ثلاث سنوات، وفي حين أنه لا يستطيع وصف علاقتهما بأنها "تلتهب عاطفة"، غير أنها تبقى مريحة، وإن كانت قد أخذت في الآونة الأخيرة تكرر الكثير من أنماط زواجه الأول.

هل تعرف شخصاً يشبه والت؟ ربما تعرف شخصاً مماثلاً *تربطك به رابطة وثيقة*. شخص لا يعاني قط من أعماق الدمار الكلي واليأس، ولكنه أيضاً لا يحلّق في علياء العاطفة والفرح الغامر. ولطالما سمعت من يقول بأن المسافة بين الخندق والقبر لا تعدو متراً واحداً أو نحو ذلك. ومنذ ما يزيد عن القرن قال الكاتب الأمريكي ثورو إن "الغالبية العظمى من

بني البشر يعيشون حياة قنوط ويأس هادئ". ومن المؤسف أن هذه العبارة تنطبق على وضعنا الحاضر أكثر من أي وقت مضى. ونحن مشرفون على دخول قرن جديد من الزمن. وإذا كان هنالك شيء واحد لاحظته في الرسائل التي وصلتني منذ صدور كتابي "قدرات غير محدودة" فهو ذلك الشيوع الهائل لهذا النوع من *الانعزال* الذي يعيشه الناس -وأن هذا الشيء "حدث" لسبب واحد وهو رغبتهم في تجنب الألم- كما لاحظت ذلك الجوع الذي يظهرونه كلما سنحت لهم فرصة للشعور بعاطفة أكبر وطاقة أكثر وبأنهم أكثر حيوية. ومن منظوري الخاص، ونتيجة لأسفاري الكثيرة في مختلف أنحاء العالم ولقائي بأناس من مختلف مناحي الحياة، ولتعرفي على بعض مئات الآلاف من الأشخاص. فإنني أعتقد بأننا جميعاً ندرك غريزياً خطر هذا "التسطح" العاطفي ونسعى يائسين للعثور على سبل يمكننا عن طريقها أن نجعل قلوبنا تضخ الدم من جديد.

يشتكي الكثيرون من الناس من وَهْم يسيطر عليهم بأنهم لا يستطيعون السيطرة على عواطفهم التي هي عبارة عن شيء يحدث تلقائياً كانعكاس للأحداث التي تصادف حياتنا. وكثيراً ما نرتعد من العواطف وكأنها فيروسات تداهمنا وتهاجمنا في أضعف لحظاتنا. وفي أحيان أخرى نعتبرها "أبناء عمومة" متخلفة لقوانا العقلية ونشكك في صحة وجودها. أو قد نفترض بأن العواطف تنشأ استجابة لما يفعله أو يقوله الآخرون. فما هو العنصر المشترك في كل هذه القناعات الشاملة؟ إنه المفهوم الخاطئ بأننا لا نستطيع أن نسيطر على تلك الأمور الغامضة المسماة بالعواطف.

وقد يمضي الناس أشواطاً بعيدة ربما تكون مضحكة في محاولتهم تجنب الشعور ببعض العواطف المهينة. فقد يلجئون إلى العقاقير وما إليها، وقد يغرقون في حالات اكتئاب منهكة. وفي محاولة لتجنب "إيذاء" شخص يحبونه (أو أن يؤذيهم هم أنفسهم شخص يحبهم) فإنهم يكبتون كل أنماط عواطفهم، ويصبحون وكأنهم أشباه بشر من الناحية العاطفية، ويدمرون في النهاية كل الصلات التي ربطتهم ببعضهم البعض في البداية، مما يؤدي بهم في النهاية إلى تدمير أحب الناس إليهم.

أعتقد أن هنالك أربعة سبل أساسية يتعامل بها الناس مع العواطف، فأيها هو الذي لجأت إليه هذا اليوم؟

١. **التجنب**: إننا نريد جميعاً أن نتجنب العواطف المؤلمة. ولذا يحاول معظم الناس تجنب أي وضعية يمكنها أن تقودهم إلى العواطف التي يخافونها. والأسوأ من ذلك أنهم

يحاولون تجنب أية وضعية قد تؤدي إلى رفضهم. فهم يتحرجون من إقامة أية علاقات، ولا يحاولون التقدم لوظائف عمل تتطلب تحدياً. والتعامل مع العواطف بهذه الطريقة هو المصيدة النهائية، إذ إن محاولتك تجنب الوضعيات السلبية قد يحميك على المدى القصير، ولكنه يحرمك من الشعور بالحب والود والتواصل، وهي أمور تتوق لها أكثر من أي شيء آخر. ولكنك في النهاية لا تستطيع أن تتجنب المشاعر. والموقف الأكثر قوة هو أن تتعلم كيف تتوصل إلى المعنى الإيجابي الخفي لتلك الأمور التي كنت تظنها سابقاً عبارة عن عواطف سلبية.

٢. النفي: منهج آخر للتعامل مع العواطف هو استراتيجية *الإنكار والنفي*. إذ يحاول الناس في كثير من الأحيان أن ينعزلوا عن عواطفهم بالقول: "لست أشعر شعوراً سيئاً إلى هذا الحد". غير أنهم يتابعون تحريك الجمر داخلهم بالتفكير في مدى فظاعة الأمور، أو بأن فلاناً قد استغلهم أو أنهم يفعلون كل شيء على أتم وجه ولكن الأمور لا تسير في النهاية في الطريق الصحيح، وهم يتساءلون لماذا يحدث هذا دائماً لهم؟ وبعبارة أخرى فهم لا يبدلون تركيزهم على الإطلاق، كما لا يغيرون وضعهم الفيزيولوجي ويتابعون طرح نفس الأسئلة التي تسلبهم القوة. إن تجربة عاطفة ما، ومحاولة التظاهر بأنها غير موجودة لا تؤدي إلا إلى المزيد من الألم. ولابد من التأكيد ثانية على أن تجاهل الرسائل التي تحاول عواطفك إصدارها لك ليس من شأنه أن يحسن الأمور. **فإذا ما تجاهلت الرسالة التي تحاول عواطفك إرسالها فإن عواطفك تعمل ببساطة على رفع طاقة الرسالة الكهربائية، وتظل تزيد من هذه الحرارة إلى أن تنتبه لذلك في النهاية.** إن محاولة إنكار عواطفك ليست هي الحل. أما فهم هذه العواطف واستخدامها فهو الاستراتيجية التي ستتعلمها في هذا الفصل.

٣. المنافسة: يتوقف بعض الناس عن مقاومة عواطفهم المؤلمة ويقررون الانغماس فيها. إذ بدلاً من تعلم الرسالة الإيجابية التي تحاول عواطفهم إيصالها لهم، فإنهم يعززون حدة هذه العواطف ويزيدونها سوءاً عما هي عليه في الواقع. إذ تصبح هذه العواطف عبارة عن "وسام شجاعة" ويبدءون مباراة مع الآخرين قائلين: "تقول *إنك* عانيت الكثير؟ هل تعرف ما *لقيته* من معاناة؟". بل إن هذا الوضع يصبح جزءاً من هويتهم. وطريقة لتأكيد وضعهم الفريد، ويأخذون يتباهون بأن وضعهم أسوأ من أي شخص آخر. وهذا، كما ترى، قد يكون أكثر المصائد مقتلاً. ومن الواجب تجنب هذا المنهج بكل ثمن لأنه يصبح عبارة عن نبوءة لإرضاء النفس حيث ينتهي المطاف بالشخص لاستثمار شعوره السيئ على نحو منتظم. وبذا

فإنهم يقعون في المصيدة حقاً. أما النهج الأقوى والأكثر صحة للتعامل مع العواطف التي نعتقد أنها مؤلمة فهو أن ندرك بأنها تخدم غرضاً إيجابياً وهو...

٤. التعلم والاستخدام: إذا كنت تريد النجاح لحياتك أن *فعليك* أن تجعل عواطفك مجدية لك. إذ إنه لا يمكنك الهروب من عواطفك، كما لا تستطيع أن تتجاهلها، ولا يمكنك التقليل من شأنها أو خداع نفسك فيما يتعلق بمعناها. ولا يمكنك أن تسمح لها بأن توجه حياتك. فالعواطف، حتى وإن بدت مؤلمة على المدى القصير، هي بمثابة بوصلة داخلية تعطيك إشارات خاصة وتوجهك إلى الأفعال التي يتوجب عليك القيام بها لتحقيق أهدافك. وبدون أن تعرف كيفية استخدام البوصلة فإنك ستظل إلى الأبد تحت رحمة أي عاصفة نفسانية تداهمك في طريقك.

يبنى الكثير من الأنظمة العلاجية على أساس الافتراض المسبق بأن العواطف هي عدو لنا، أو أن جذور سلامتنا العاطفية موجودة في الماضي. ولكن الحقيقة هي أننا أنا وأنت نستطيع أن نتحول من البكاء إلى الضحك في غمضة عين إذا ما تم تعطيل نمط تركيزنا الذهني ووضعنا الفيزيولوجي بالقوة الكافية. فالتحليل النفسي الفرويدي مثلاً يبحث عن الأسرار العميقة المظلمة في ماضينا لتفسير المصاعب التي نعاني منها حالياً. غير أن ما تبحث عنه باستمرار ستعثر عليه بالتأكيد. فإذا كنت تبحث باستمرار عن الأسباب التي تجعل ماضيك يكبّل حاضرك، أو لماذا أنت "متضايق" إلى هذا الحد فإن عقلك سيستجيب لك بتزويدك بمرجعيات من شأنها أن تسند طلبك هذا مما يؤدي بالتالي إلى خلق العواطف السلبية المناسبة لهذا الموقف. أليس من الأفضل لك أن تتبنى القناعة الشاملة بأن "ماضيك لا يساوي مستقبلك"!

الطريقة الوحيدة لاستخدام عواطفك بفعالية هي أن تفهم بأنها تخدمك. عليك أن تتعلم من عواطفك وتستخدمها للتوصل للنتائج التي تتوخى تحقيقها بهدف تحقيق نوعية أعظم من الحياة. فالعواطف التي كنت تعتبرها سلبية إنما هي دعوة للقيام بفعل ما. ولذا فإننا بدلاً من تسميتها عواطف سلبية سنسميها في بقية هذا الفصل بمسمى إشارات للفعل. إذ إنك حين تتآلف مع تلك الإشارات وتتعرف على رسالتها فإن عواطفك تصبح حليفة لك بدلاً من أن تكون عدوة لك. تصبح تلك الإشارات صديقك ومعلمك ومدربك. فهي *تقودك* حين تكون في أعلى درجات شعورك كما تقودك في أدنى درجات الوهن في عزيمتك. وتعلمك كيفية استخدام هذه الإشارات يحررك من مخاوفك ويتيح لك الفرصة لكي تتمتع بكل الغنى

الذي يمكن لنا نحن بني البشر أن نستمتع به. للتوصل إلى ذلك إذاً *عليك* أن تغير قناعاتك الشاملة حول ماهية العواطف. فهي ليست حيوانات مفترسة، أو بدائل للمنطق أو نتاج نزوات أناس آخرين، بل هي إشارات فعل تحاول أن *تقودك* لوعد بنوعيّة أعظم من الحياة.

أما إذا كان ر. فعلك على عواطفك هو أن تكتفي بتجنبها فإنك ستخسر الرسالة التي لا تقدر بثمن والتي تقدمها لك عواطفك. فإذا ظللت تخسر هذه الرسالة وأخفقت في التعامل مع عواطفك لدى إحساسك بها فإنها ستتحول إلى أزمات شاملة، إذ إن عواطفنا جميعاً لها أهميتها وقيمتها إن كانت بالقدر المناسب وبالتوقيت والإطار الملائم.

عليك أن تدرك بأن العواطف التي تنتابك *في هذه اللحظة بالذات* إنما هي هبة، ومؤشر، ونظام مساند، ودعوة للفعل. فإذا كبتّ عواطفك وحاولت أن تنفيها من حياتك، أو إذا كبّرتها وسمحت لها بأن تحتل كل جوانب حياتك فإنك إنما تبعثر أحد أثمن مصادر حياتك.

فما هو مصدر العواطف؟ إنك أنت مصدر كل عواطفك، فأنت من يخلقها. والعديد من الناس يحسون بأن عليهم أن ينتظروا تعرضهم لتجارب معينة لكي يشعروا بالعواطف التي يرغبون فيها. فهم مثلاً لا يسمحون لأنفسهم بأن يشعروا بأنهم محبوبون أو سعداء أو أنهم يثقون بأنفسهم إلا إذا توفرت سلسلة من التوقعات لهم. وإنني هنا أريد أن أقول لك إن **بإمكانك أن تشعر الشعور الذي تختاره في أي لحظة من لحظات حياتك.**

في الحلقات الدراسية التي أعقدها قرب منطقة سكناي في ديل مار بولاية كاليفورنيا ابتدعنا مرساة مضحكة كي تذكرنا بمن هو المسئول الفعلي عن عواطفنا. تعقد هذه الحلقات الدراسية في منتجع فاخر من مستوى أربع نجوم يقع على شاطئ المحيط بالضبط، كما أنه قريب من محطة القطار ويمكنك أن تسمع صفارة القطار أربع مرات في اليوم وهي تنطلق بفحيح أثناء مرور القطار من تلك المنطقة. كان بعض المشاركين في الحلقة الدراسية ينزعجون جداً من هذه المقاطعة (تذكر أنهم لم يكونوا يعرفون بعد القاموس التحويلي!)، ولذا قررت أن هذه هي الفرصة المثلى لتحويل الشعور بالإحباط إلى شيء ممتع، ولذا قلت: "منذ هذه اللحظة سنحتفل كلما سمعنا زعيق القطار. إن ما أريده هو أن أعرف مدى قدرتكم على أن تشعروا شعوراً حسناً كلما سمعتم صوت القطار. فنحن دائماً ننتظر قدوم الشخص المناسب أو الوضعية المناسبة لكي نتمتع بشعور حسن، ولكن من الذي يقرر أن هذا الوضع أو هذا الشخص هما المناسبان؟ إن كنت تتمتع بشعور حسن فمن الذي جعلك تشعر هذا الشعور؟

أنت! ولكن لديك ببساطة قاعدة تقول إن عليك أن تنتظر حدوث كذا وكذا قبل أن تسمح لنفسك بأن تتمتع بشعور حسن. لماذا تنتظر؟ لماذا لا تبتدع لنفسك قاعدة تقول إنك ستشعر شعوراً حسناً بصورة أوتوماتيكية كلما سمعت صفارة القطار؟ الجانب الحسن في ذلك أن صفارة القطار ربما كانت حدثاً ثابتاً ويمكن التنبؤ به مقارنة بالناس الذين تتأمل ظهورهم لكي يجعلوك تتمتع بالشعور الحسن.

والآن، وكلما سمعنا القطار يمر يبدأ احتفالنا. إذ يقفز الحضور على الفور وينهضون من مقاعدهم ويأخذون في الصراخ والتصفيق ويتصرفون كأنهم المهابيل –بمن فيهم الأطباء والمحامون والمديرون التنفيذيون– وهم أناس يفترض أنهم أذكياء قبل أن يأتوا إلى هذه الدورة الدراسية! وحين يعود الجميع للجلوس يندفعون في ضحك مجلجل. فما هو الدرس المستنتج من ذلك؟ ليس عليك أن تنتظر قدوم أحد أو حدوث شيء ما. **لست تحتاج سبباً خاصاً لكي تتمتع بشعور حسن، يكفي أن تقرر بأن تشعر شعوراً حسناً الآن، لمجرد أنك على قيد الحياة، ولمجرد أنك تريد ذلك.**

فإذا كنت أنت مصدر كل عواطفك فلماذا لا تتمتع بشعور حسن دائماً؟ أكرر مرة أخرى، لأن ما نسميه بعواطفك السلبية إنما تطلق لك رسالة. فما هي رسالة مؤشرات الفعل هذه؟ **إنها تبلغك بأن ما تفعله الآن غير صحيح، وأن السبب الذي يجعلك تشعر بالألم هو إما بسبب الطريقة التي تفهم بها الأمور، وإما بسبب الإجراءات التي تستخدمها، وبصورة خاصة، بسبب الطريقة التي تقوم فيها بالتعبير عن احتياجاتك ورغباتك للآخرين، أو نظراً للأفعال التي تقوم بها.**

إن ما تفعله لا يؤدي إلى النتائج التي تتوخاها، لذا عليك أن *تغير نهجك*. تذكر أن ما يتحكم في إدراكك الحسي هو ما تركز عليه كما يتحكم في المعاني التي تفهمها من الأشياء. غير أنه يمكنك تغيير إدراكك الحسي في لحظة واحدة بمجرد تغيير الطريقة التي تتبعها لاستخدام قواك الفيزيولوجية أو بطرح أسئلة أفضل على نفسك.

من الإجراءات التي أشرنا إليها أسلوبك في التواصل مع الآخرين، إذ ربما تكون خشناً في طريقة تواصلك. أو ربما كان الأسلوب الذي تنتهجه لا ينجح في توصيل احتياجاتك، وأنت تتوقع من الآخرين أن *يعرفوا* ماذا تريد. ومن شأن هذا أن يخلق في حياتك قدراً كبيراً من الشعور بالإحباط والغضب والألم. ربما كان مؤشر الفعل بأنك تشعر بالألم إنما يحاول إبلاغك بأن عليك أن تغير طريقتك في التواصل لكي لا تشعر بأن هناك من يسبب لك الألم

في المستقبل. كما أن الشعور بالاكتئاب هو دعوة أخرى للقيام بفعل ما، إذ يبلغك بأن عليك أن تغير إدراكك الحسي بأن المشاكل التي تواجهها دائمة ولا يمكن السيطرة عليها أو أن عليك أن تتخذ إجراءً محسوساً ما لمعالجة ميدان ما من ميادين حياتك لكي تتذكر من جديد بأنك تسيطر على حياتك.

هذه هي الرسالة الحقيقية لكل مؤشرات الفعل لديك. إنها تحاول أن تساندك في اتخاذ الإجراءات المناسبة لتغيير طريقة تفكيرك، وطريقة فهمك للأمور، أو تبديل الإجراءات التي تتبعها في التواصل والسلوك. وهذه الدعوات للقيام بفعل ما إنما تتم لكي تذكرك بأنك لا تريد أن تبقى مثل الذبابة التي تظل ترتطم بالنافذة وهي تحاول النفاذ من الزجاج. فإن لم تبدل نهجك فإن كل الإصرار الموجود في الدنيا لن يجدي قط ومؤشرات الفعل لديك إنما تهمس في أذنك (وربما تصرخ!) عن طريق ما تعانيه من ألم بأن عليك أن تغير ما تفعله

ست خطوات للتفوق العاطفي

لقد تبين لي كلما شعرت بألم عاطفي أن هنالك ست خطوات يمكنني اتخاذها بسرعة لكسر الأنماط التي تحد من قدراتي، وللتعرف على فوائد تلك العاطفة. ولكي أضع نفسي في مستوى معيّن أستطيع معه في المستقبل أن أستخلص الدروس من العواطف التي أحس بها وأن أقضي على الألم بسرعة أكبر. وسنتولى هنا فحص هذه الخطوات باختصار.

الخطوة الأولى

حدد ما تشعر به فعلاً

يشعر الناس في الكثير من الأحيان بأنهم مثقلون بالأعباء بحيث إنهم لا يعرفون حتى ماهية شعورهم. وكل ما يعرفونه هو أن كل أنواع العواطف والمشاعر السلبية تهاجمهم.

غير أن عليك بدل أن تشعر بأنك مثقل بالأعباء، أن تبتعد للحظة وتسأل نفسك: "ما الذي أشعر به فعلاً الآن؟" فإذا فكرت أولاً: "إنني أشعر بالغضب" فعليك أن تعود لتسأل نفسك: "هل أشعر بالغضب فعلاً؟ أم أنه شعور آخر؟ ربما كان ما أشعر به هو أنني مجروح، أو أنني خسرت شيئاً ما". عليك أن تدرك أن شعورك بأنك مجروح أو أنك فقدت شيئاً ما ليس في مثل حدة الشعور بالغضب. وأنت بمجرد توقفك لحظة لكي تحدد ماهية شعورك الحقيقي، وشروعك في وضع عواطفك موضع التساؤل، قد تتمكن من تخفيف حدة العواطف التي تخضع لها، وبذا تستطيع التعامل مع الوضعية بسرعة وسهولة أكبر.

فإذا قلت مثلا: "إنني أشعر في هذا الوقت بأنني مرفوض". فقد تسأل نفسك: "هل أشعر بأنني مرفوض أم أن لدي شعوراً بالانفصال عمن أحب؟ هل أنا مرفوض أم أشعر بخيبة الأمل؟ هل أشعر بأنني مرفوض أم أحس بعدم الارتياح؟" تذكر قوة القاموس التحويلي في تخفيض حدة عواطفك على الفور. ولابد من التأكيد على أنك وأنت تحدد ماهية شعورك الحقيقي يمكنك تخفيف حدة عواطفك أكثر فأكثر. مما يسهل عليك أن تتعلم من هذه العاطفة.

الخطوة الثانية

تعرف على عواطفك وتفهمها، وأنت تدرك أنها سند لك

لست تريد قط أن تخطئ عواطفك. ففكرة أن أي شيء تشعر به هو شعور "خاطئ" هي طريقة من شأنها أن تدمر تواصلك الصادق مع نفسك وكذلك مع الآخرين. عليك أن تشعر بالامتنان لأن هنالك جزءاً من عقلك يرسل شارة مساندة ودعوة للقيام بجهد يستهدف تغيير إدراكك الحسي لسمة ما من سمات حياتك أو أفعالك. فإذا كنت راغباً في الثقة بعواطفك، حتى وإن كنت تدرك بأنك لا تفهمها في الوقت الحاضر. فإن كلاً من العواطف التي تنتابك إنما هدفها مساندتك في إحداث تغيير إيجابي. وبذا فإنك ستوقف في الحال الحرب التي كانت تعتمل في داخلك من قبل. بل إنك ستجد نفسك تتجه لاستحداث حلول بسيطة. أما اعتبار أي عاطفة لديك بأنها "خاطئة" فلن يخفف من حدتها إلا فيما ندر، إذ إن ما تقاومه إنما يعمد للاستمرار. **استثمر الشعور بالتفهم لكل عواطفك.** وسيتبين لك أن هذه العواطف "تهدأ" على الفور شأن الطفل الذي يحتاج للانتباه والاهتمام.

الخطوة الثالثة

تعامل بحب استطلاع مع الرسالة التي توفرها لك هذه العاطفة

هل تتذكر قوة تغيير الوضعية العاطفية؟ فإذا وضعت نفسك في وضعية ذهنية تشعر فيها بحب الاستطلاع بالنسبة لتعلم أشياء معينة فإن في ذلك تعطيلاً فورياً لنمط أي عاطفة مما يمكنك من تعلم الكثير عن نفسك. **إن حب الاستطلاع هذا يساعدك على التحكم في عواطفك ومواجهة التحدي ومنع المشكلة نفسها من الحدوث في المستقبل.**

حين تبدأ تشعر بهذه العاطفة فعليك أن تستطلع ما يمكن أن توفره لك هذه العاطفة. ماذا تحتاج لعمله الآن لتحسين الأمور؟ فإذا كنت تشعر بالوحدة مثلاً فعليك أن تلجأ لحب الاستطلاع وتتساءل: "أليس من الممكن أنني أسيء فهم الوضعية بحيث أستنتج أنني

وحيد. في حين أن لدي في الواقع كل أنماط الأصدقاء؟ لو أنني أشعرهم بأنني أريد زيارتهم ألن يكونوا راغبين في زيارتي أيضاً؟ هل شعوري بالوحدة إنما يعطيني رسالة بأن علي اتخاذ إجراء ما، وأن أمد يدي وأتواصل مع الناس.

إليك أربعة أسئلة يمكنك أن تعرضها على نفسك لكي تثير لديك حب الاستطلاع عن عواطفك:

كيف أريد أن أشعر حقاً؟

ماذا يتوجب عليّ أن أعتقد لكي يكون شعوري كما هو عليه الآن؟

ماذا أرغب في عمله للتوصل إلى حل وللتعامل مع هذا الأمر في الوقت الحاضر؟

ماذا يمكنني أن أتعلم من ذلك؟

وما أن يثور لديك حب الاستطلاع فيما يتعلق بعواطفك فإنك ستتعرف على سبل مهمة لتمييز عواطفك ليس في الوقت الحاضر فحسب، بل في المستقبل أيضاً.

الخطوة الرابعة

تسلح بالثقة

تسلح بالثقة بأن بإمكانك التعامل مع هذه العاطفة على الفور. والطريقة الأسرع والأسهل والأقوى التي أعرفها للتعامل مع أي عاطفة هي أن تتذكر وقتاً شعرت خلاله بعاطفة مشابهة بحيث *تدرك بأنك نجحت في التعامل مع هذه العاطفة من قبل*. وبما أنك تعاملت معها في الماضي فإن بإمكانك التعامل معها مجدداً الآن. والواقع أنك إذا كنت قد تلقيت هذه الإشارة للقيام بعمل في الماضي وتجاوزت هذه الوضعية فإنه ستكون لديك *استراتيجية* تمكنك من تغيير وضعيتك العاطفية.

لذا عليك أن تتوقف الآن وأن تفكر في ذلك الوقت الذي شعرت خلاله بعواطف مماثلة وتمكنت من التعامل معها بطريقة إيجابية. استخدم ذلك كطراز أو قائمة مراجعة لما يمكنك أن تفعله الآن لتغيير ماهية شعورك. ماذا فعلت حينذاك؟ هل غيرت ما كنت تركز عليه؟ ما هي الأسئلة التي طرحتها على نفسك حينذاك؟ وكيف كان إدراكك الحسي؟ أم هل اتخذت إجراءً جديداً من نوع ما؟ قرر أن تفعل الشيء ذاته الآن مع الثقة بأن هذا الأسلوب سينجح هذه المرة كما حدث من قبل.

فإذا كنت تشعر بالاكتئاب مثلاً، وكان بإمكانك أن تتغلب على هذا الوضع سابقاً فاسأل نفسك: "ماذا فعلت حينذاك؟ هل قمت بعمل معين مثل الجري أو إجراء مكالمات هاتفية؟" وما أن تتمكن من تمييز ما فعلته في الماضي يمكنك أن تكرر نفس الأشياء الآن وستجد أنك ستحقق نتائج مماثلة.

الخطوة الخامسة

تأكد من أن بإمكانك معالجة ذلك، ليس الآن فقط بل في المستقبل أيضاً

لابد أنك ترغب في *التأكد* من أنك تستطيع التعامل مع هذه العاطفة بسهولة في المستقبل. والطريق إلى هذا هو وضع خطة لذلك. وإحدى الطرق لتحقيق هذا الأمر هو أن تتذكر ما فعلته في الماضي لمعالجة هذا الوضع *وأن تتمرن* على معالجة الوضعيات التي تأتيك فيها الإشارة للقيام بالفعل في مثل هذه الحالة في المستقبل. حاول أن ترى وتسمع وتشعر بنفسك وأنت تعالج الوضعية بسهولة. إن تكرار ذلك بحدة عاطفية سيخلق في داخلك درباً عاطفياً يتصف بالثقة واليقين بأن بإمكانك أن تتعامل مع مثل هذه التحديات بسهولة.

بالإضافة إلى ذلك يمكنك أن تكتب على ورقة ثلاث أو أربع طرق أخرى تمكنك من تبديل إدراكك الحسي لدى تلقيك إشارة للفعل، أو التوصل إلى طرق تمكنك من تغيير سبل التواصل مع مشاعرك أو احتياجاتك، أو سبل تمكنك من تغيير الأفعال التي كنت تتخذها إزاء هذه العواطف بالذات.

الخطوة السادسة

حاول الاندفاع والقيام بالعمل اللازم

والآن وقد أنهيت الخطوات الخمس الأولى، إذ حددت ماهية شعورك الحقيقي، وتفهمت تلك العاطفة بدلاً من مقاومتها، ومارست قدرتك على الاستطلاع عن معانيها الفعلية والدروس التي توفرها لك، وتعلمت منها، وتصورت كيف يمكنك تغيير الأمور رأساً على عقب باتباع طراز الاستراتيجية الناجحة التي سبق لك أن اتبعتها في الماضي للتعامل مع هذه العاطفة. وتمرنت على أسلوب معالجتها في وضعيات مستقبلية وثبتّ جذور إحساسك باليقين، فإن الخطوة النهائية واضحة: *اندفع واتخذ الإجراء اللازم!* ألا تثيرك حقيقة بأن بإمكانك التعامل مع هذه العاطفة بسهولة؟ اتخذ الإجراء اللازم على الفور لتتثبت بأنك عالجت الوضع. لا تحصر نفسك ضمن العواطف التي تخضع لها. عبر عن نفسك باستخدام ما تمرنت عنيه في داخلك لكي تخلق تغييرات في إدراكك الحسي أو أفعالك. تذكر أن

التمييزات التي توصلت إليها لتوك ستغير من الطريقة التي تحس بها، ليس الآن فقط، بل حول كيفية التعامل مع هذه العاطفة في المستقبل.

باتباع هذه الخطوات الست يمكنك أن تتقن التحكم في أي عاطفة قد تحس بها في حياتك. فإن وجدت نفسك تتعامل مع العاطفة ذاتها مرة بعد مرة فإن أسلوب الخطوات الست سيساعدك على تحديد نمط عاطفتك وتغييرها في غضون فترة قصيرة من الزمن.

لذا عليك أن تتمرن على استخدام هذا النمط وقد تشعر بأنه يبدو مربكاً في البداية شأن أي شيء جديد آخر. غير أنك بتكرارك له مرة بعد مرة سيصبح أسهل فأسهل استخداماً، وسرعان ما تجد نفسك قادراً على شق طريقك عبر ما كنت تعتبره حقل ألغام عاطفي. وما ستجده بدلاً من ذلك هو حقل من المدربين الشخصيين الذين يقودونك في كل خطوة تقطعها على الطريق، وتنير لك السبيل على مسار تحقيق أهدافك.

تذكر أن أفضل وقت تعالج فيه عاطفة ما هو في بداية شعورك بها، إذ إن من الصعب التعامل مع نمط عاطفي حين يتضخم ويكبر، وفلسفتي هي: "اقتل الوحش في المهد". استخدم هذا النظام بسرعة، حالما تصلك إشارة الفعل وتتوضح، وستجد نفسك قادراً على التعامل مع أي عاطفة بسرعة.

شارات الفعل العشر

يمكنك أن تغير معظم العواطف باللجوء إلى الخطوات الست. غير أنك، لكي تجنب نفسك اللجوء حتى لاستخدام الخطوات الست، قد تجد أن من المفيد أن يكون لديك فهم واعٍ للرسالة الإيجابية التي تحاول عواطفك الرئيسية أو شاراتك للعمل إيصالها إليك. وسنحاول في الصفحات التالية أن نستعرض العواطف العشر الرئيسية التي يحاول معظم الناس تجنبها. غير أن بإمكانك أن تستخدمها لكي تتمكن من دفع نفسك إلى اتخاذ إجراء ما.

قراءة هذه القائمة من الشارات التي تدفع للفعل لن تمكنك من التحكم تماماً في عواطفك، بل إن عليك أن تلجأ لهذه التمييزات باستمرار لكي تحصد الفوائد المرجوة. ولذا فإنني أقترح عليك أن تعيد قراءة هذا القسم عدة مرات وأن تضع خطوطاً تحت الأمور التي تحظى باهتمامك خاصة، ثم أن تكتب الإشارات التي تدعو للفعل على بطاقة صغيرة يمكنك أن تحملها معك باستمرار لكي تتذكر المعنى الذي تتضمنه العاطفة. وبذا يمكنك أن تستخرج هذه البطاقة من محفظتك أو من مقدمة سيارتك مثلاً لتعيد قراءتها ولتتذكر الطبيعة

الإيجابية للوسائل التي تتلقاها من هذه العواطف. ولنبدأ بأول عاطفة تدعوك لاتخاذ إجراء ما، وهي عاطفة:

١. **الانزعاج:** عواطف الانزعاج أو الشعور بعدم الراحة لا تتصف بالكثير من الحدة، ولكنها تزعجنا وتخلق لدينا شعوراً بالضيق لأن الأمور لا تسير في المسار الصحيح تماماً.

الرسالة:

الملل، نفاد الصبر، الضيق، الأسى، أو الحرج الطفيف، كل هذه المشاعر ترسل لك رسالة بأن شيئاً ما ليس سليماً تماماً. ربما كانت الطريقة التي تدرك بها الأشياء أو الأفعال التي تقوم بها لا تؤدي إلى النتائج التي تريدها.

الحل:

التعامل سهل مع عواطف الانزعاج:

١) استخدم المهارات التي سبق لك أن تعلمتها في هذا الكتاب لكي تبدل حالتك.

٢) وضّح ما تريد و...

٣) حسّن ما تفعل. جرِّب منهجاً مختلفاً بعض الشيء واستكشف ما إذا كنت تستطيع تغيير طريقة شعورك على الفور إزاء الوضعية و/أو غيِّر نوعية النتائج التي تتوصل إليها.

وشأن كل أنواع العواطف الأخرى، فإن عاطفة الانزعاج ستزداد حدة إن لم تعالجها. فالانزعاج مؤلم بعض الشيء، غير أن توقع الألم العاطفي المحتمل أكثر حدة من الانزعاج الذي ربما كنت تشعر به في تلك اللحظة. إننا، أنا وأنت، نحتاج لأن نتذكر أنه يمكن لتخيلاتنا أن تضاعف من حدة الشعور بالانزعاج عشرة أضعاف ما يمكن لنا أن نخضع له في واقع الحياة عادة. وهنالك قول يتم ترديده في لعبة الشطرنج وفي الفن العسكري مفاده: "التهديد بالهجوم أشد وقعاً من الهجوم نفسه". وحين نشرع في توقع الألم، خاصة الحاد منه، فإننا نبدأ بتطوير إشارة فعل...

٢. **الخوف:** العواطف المخيفة تشمل كل شيء من المستويات المتدنية من التوجس وتوقع الشر إلى القلق والتوتر والارتعاد، بل وحتى الرعب الحاد. وللخوف هدف ما ورسالته بسيطة.



الرسالة:

الخوف هو ببساطة توقع حدوث شيء في وقت قريب لابد من الاستعداد له. أو ما يمكن أن نعبر عنه بـ "شعار الكشافة". علينا إما أن نكون مستعدين لمواجهة الوضعية وإما لعمل شيء ما لتغييرها. والمأساة أن معظم الناس يحاولون إما إنكار خوفهم وإما ينغمسون فيه، غير أن كلاً من هذين النهجين لا يحترم الرسالة التي يحاول الخوف إيصالها، ولذا فإنه يستمر في متابعتك وهو يحاول إفهامك تلك الرسالة. لست تريد بالطبع الخضوع للخوف وتضخيمه بالبدء في التفكير بأن الأسوأ هو ما سيحدث، ولا بالتظاهر بأنه غير موجود.

الحل:

استعرض ما كنت تشعر بالخوف من جرّائه وقيّم ماذا يتوجب عليك أن تفعله لتهيئ نفسك ذهنياً. حاول أن تتصور الأفعال التي تحتاج للقيام بها لكي تتعامل مع الوضعية بأفضل السبل الممكنة. وقد نتخذ في بعض الأحيان كل الاستعدادات التي تمكننا من مواجهة شيء ما، ولا يبقى هنالك أمامنا ما نفعله غير ذلك، ولكننا مع ذلك نجلس مكاننا والخوف يغمرنا. وعند هذه النقطة علينا أن نستخدم الترياق المضاد للخوف: عليك أن تتخذ قراراً بأن تكون لديك ثقة وإيمان باعتبار أنك فعلت كل ما في وسعك إزاء ما تخاف منه، وباعتبار أن معظم المخاوف التي نواجهها في الحياة لا تتحقق إلا نادراً. أما إذا تحققت فإنك ستخضع لتجربة...

٣. **الشعور بالأذى:** إذا كانت هنالك عاطفة تسيطر فيما يبدو على العلاقات بين البشر، سواء العلاقات الشخصية أو المهنية، فهي عاطفة الشعور بالأذى. والشعور بالأذى ينبع عادة من الإحساس بالفقدان وحين يشعر الناس بأنهم تعرضوا للأذى فإنهم في العادة يوجهون ضرباتهم للآخرين. إن علينا أن ننصت للرسالة التي يصدرها لنا الشعور بالأذى.

الرسالة:

الرسالة التي يطلقها الشعور بالأذى هو أن هنالك توقعات لنا لم تتم تلبيتها. وينشأ هذا الشعور في العديد من الحالات حين نتوقع من شخص أن يلتزم بوعده ولكنه لم يفعل (حتى إن لم تقل للآخرين مثلاً إنك تتوقع منهم ألا يفشوا لأحد أموراً كنت قد كشفتها لهم). وتشعر في هذه الحالة بفقدان العلاقة الحميمة التي تربطك بمثل هذا الشخص، وربما بفقدان الثقة به. وهذا الشعور بالفقدان هو الذي يخلق الشعور بالتعرض للأذى أو بأنك مجروح.

الحل:

١) عليك أن تدرك بأنك لم تخسر شيئاً في الواقع. وربما كان ما تحتاج لفقدانه هو الإدراك الحسي الزائف بأن هذا الشخص يحاول إيذاءك أو جرحك، إذ ربما لم يدرك مثل هذا الشخص مدى تأثير أفعاله على حياتك.

٢) ثانياً، قف للحظة لتعيد تقييم الوضعية. اسأل نفسك: "هل هنالك خسارة في هذا المجال؟ أم أنني أتسرع في الحكم على الوضعية أو أحكم عليها بقسوة مبالغ فيها؟".

٣) الحل الثالث الذي يمكن له أن يساعدك في الخروج من حالة الشعور بالأذى هو أن تعبر عن شعورك بالخسارة بكل أناقة وبالطريقة الملائمة إلى الشخص المعني. قل له: "في ذلك اليوم حين حدث كذا وكذا شعرت بأنك لا تكترث، ولذا فإن لدي شعوراً بالخسارة. هل يمكنك أن توضح لي طبيعة ما حدث بالفعل؟" وبمجرد تغيير أسلوبك في التواصل وتوضيح ما حدث فعلاً قد يتبين لك بأن الشعور بالتأذي سيتلاشى في غضون لحظات.

أما إذا لم تتم معالجة الشعور بالأذى فقد يتضخم هذا الشعور في كثير من الأحيان ويتحول إلى...

٤. الغضب: تشمل مشاعر الغضب كل شيء من الشعور ببعض الغيظ إلى مستوى الشعور بالغضب إلى الامتعاض والغضب السريع، إلى الهيجان أو حتى التميز غيظاً.

الرسالة:

رسالة الغضب هي أن *قاعدة* هامة أو مقياساً تتمسك به من مقاييس حياتك قد خرقه أحدهم، أو حتى أنت نفسك (سنتحدث عن قواعد هذا الموضوع بتفصيل أكبر في

الفصل ١٦). وعليك حين تتلقى الرسالة المتعلقة بالغضب أن تفهم بأن بإمكانك أن تغير هذه العاطفة في غضون دقيقة واحدة حرفياً.

الحل:

١) عليك أن تدرك بأنك ربما تكون قد أسأت فهم الوضعية تماماً، وأن غضبك لأن هذا الشخص قد كسر قواعدك ربما كان مبنياً على حقيقة أن هذا الشخص لا يعرف ما هو أهم شيء بالنسبة لك (وإن كنت تعتقد بأن عليه أن يعرف ذلك).

٢) عليك أن تدرك بأنه حتى إذا خرق شخص أحد المقاييس التي تتبناها أنت فإنه ليس هنالك ما يستوجب أن تكون القواعد التي تسنها أنت هي القواعد "الصحيحة" حتى ولو كنت تتمسك بها أنت إلى أقصى الدرجات.

٣) اطرح على نفسك أسئلة تمنحك القوة مثل: "هل صحيح على المدى الطويل بأن هذا الشخص يكترث بي حقاً؟" عطل شعورك بالغضب بأن تسأل نفسك: "ماذا يمكنني أن أتعلم من ذلك؟ كيف يمكنني أن أوصل لهذا الشخص أهمية هذه المقاييس التي أتمسك بها بحيث أجعله يحرص على مساعدتي ويتجنب خرق مقاييسي في المستقبل؟".

فمثلاً، إن كنت غاضباً فعليك أن تبدل إحساسك -ربما كان هذا الشخص لم يكن يعرف القواعد التي تتبناها، **أو غيّر الإجراء الذي تتخذه**- إذ ربما لم تكن توصل بفعالية احتياجاتك الفعلية له. أو أنه غير سلوكك، قل للشخص بصراحة مثلاً: "هذا أمر خاص بي. أرجو أن تعدني بألا تفشي هذا لأحد، فهذا أمر مهم بالنسبة لي".

وتجدر الإشارة إلى أن الشعور المستمر بالغضب، أو عدم القدرة على تلبية متطلبات مقاييسهم هم بالذات والقواعد التي يتبنونها قد تؤدي بالنسبة للعديد من الأشخاص إلى الشعور بـ ...

٥. الإحباط: يمكن أن يأتي الإحباط من عدة سبل. ففي أي وقت نشعر فيه وكأننا محاطون بالحواجز في حياتنا بحيث إننا نقوم ببذل جهود باستمرار دون أن نتلقى أي ثمار فإننا نلجأ للشعور بالإحباط.

الرسالة:

رسالة الإحباط هي إشارة مثيرة. فهي تعني أن عقلك يعتقد بأن بإمكانك تحقيق نتائج أفضل مما تفعل الآن. وتجدر الإشارة إلى أن الشعور بالإحباط يختلف عن الشعور بخيبة الأمل الذي يعني الشعور بأن هنالك شيئا تريد تحقيقه في حياتك ولكنك لن تتوصل إليه قط. أما الإحباط فهو بالمقارنة علاقة إيجابية جداً، فهو يعني أن مشكلتك هي ضمن النطاق الممكن. ولكن ما تفعله حالياً لم يؤدِ إلى نتيجة، وأن عليك أن تغير نهجك لكي تحقق هدفك. إنها إشارة موجهة لك بأن تكون أكثر مرونة! فكيف تعالج الإحباط؟

الحل:

١) عليك أن تدرك بأن الشعور بالإحباط هو صديقك، لذا عليك أن تفكر في سبل جديدة لتحقيق النتيجة المرجوة. كيف يمكنك أن تجعل نهجك أكثر مرونة؟

٢) حاول أن تحصل على معلومات عن كيفية التعامل مع الوضعية. ابحث عن قدوة تقتدي بها، عن شخص استطاع العثور على سبيل مكنه من تحصيل ما تريد تحصيله أنت. اطلب منه أن يبين لك كيف يمكنك أن تتوصل إلى النتيجة التي تود تحقيقها

٣) يمكنك أن تنتهج ما يمكنك أن تتعلمه ليساعدك على مواجهة هذا التحدي، ليس اليوم فحسب، بل في المستقبل أيضاً بطريقة لا تستلزم إلا القليل جداً من الوقت والطاقة وتخلق المتعة.

إلا أن العاطفة الأكثر تدميراً من الإحباط هي عاطفة..

٦. خيبة الأمل: يمكن لخيبة الأمل أن تكون عاطفة مدمرة إن لم تعالجها بسرعة. فهي العاطفة التي تعطي الشعور بالخيبة، أو أنك ستخسر شيئاً إلى الأبد. وأي شيء يجعلك تشعر بالحزن والهزيمة نتيجة لتوقع تحقيق أكثر مما حققته بالفعل هو مخيب للآمال.

الرسالة:

الرسالة التي يوفرها لك الشعور بخيبة الأمل هو أن أمراً تطمح في تحقيقه -أي أنه هدف كنت تسير باتجاهه- قد لا يتحقق، ولذا فإن الوقت قد حان لتبديل طموحاتك أو توقعاتك بحيث تتلاءم مع هذه الوضعية، ولاتخاذ الإجراءات اللازمة لتحديد وإنجاز هدف جديد على الفور. وهذا هو الحل

الحل:

١) عليك أن تتصور على الفور شيئاً ما تعلمته من هذه الوضعية مما يمكن له أن يساعدك في المستقبل من أجل تحقيق ما كنت تسعى لتحقيقه في الأساس.

٢) حدد هدفاً، يمكن أن يكون أكثر إلهاماً، كما أن من الممكن لك أن تحقق تقدماً فورياً في اتجاه تحقيقه.

٣) عليك أن تدرك بأنك ربما كنت تصدر أحكاماً متسرعة. فالأشياء التي تثير لديك الشعور بخيبة الأمل هي في الكثير من الأحيان تحديات مؤقتة. وكل ما عليك أن تتذكره هو أن الله سبحانه وتعالى يمهل ولا يهمل. فقد تكون في مرحلة ما يمكنني أن أسميه "الوقت الضائع". والمشكلة أن الناس يهيِّئون أنفسهم للشعور بخيبة الأمل نظراً لأن لديهم توقعات غير واقعية. فإذا زرعت بذرة هذا اليوم فعليك ألا تتصور بأنك ستعود غداً لتجد أنها أصبحت شجرة يانعة.

٤) الحل الرابع الأساسي للتعامل مع الشعور بخيبة الأمل هو أن تدرك **بأن هذه الوضعية لم تصل إلى نهايتها بعد، بل إن عليك أن تتحلى بالمزيد من الصبر. عليك أن تعيد تقييم ما تريده في الواقع، وأن تبدأ بتطوير خطة أكثر فعالية لتحقيق ما تريده.**

٥) الترياق الأكثر قوة للشعور بخيبة الأمل هو بتنمية موقف التوقع الإيجابي لما سيحدث في المستقبل، بغض النظر عما حدث في الماضي.

وأقصى غاية الشعور بخيبة الأمل الذي يمكن لنا أن نخضع له يتم التعبير عنه عادة بالشعور بـ ...

٧. الشعور بالذنب: إن الشعور بالذنب والأسف وتأنيب الضمير هي العواطف التي يبذل بنو البشر كل ما في وسعهم لتجنبها في حياتهم، وهذا شيء قيم، فهذه المشاعر مؤلمة جداً إذا مررت بها، غير أنها مع ذلك تؤدي وظيفة قيمة، وهو ما يتضح لنا حالما نسمع الرسالة الناجمة عنها.

الرسالة:

يبلغك الشعور بالذنب بأنك خرقت أحد أعلى مقاييسك وبأن عليك أن تقوم بجهد في الحال لضمان عدم قيامك بمثل هذا الخرق لمقاييسك في المستقبل. وقد تذكر ما قلته في

الفصل ٦ من هذا الكتاب من أن التوصل إلى قوة الدفع يتم حين يشرع الشخص للربط بين الألم وبين شيء ما. وحين يربط الشخص بين قدر كافٍ من الألم وبين سلوكٍ ما فلابد لهذا الشخص من أن يغير ذلك السلوك في النهاية. وأكبر قوة دفع هي تلك التي توجهها نحن لأنفسنا. والشعور بالذنب هو قوة الدفع النهائية للكثيرين من الناس كي يغيروا من سلوكهم. غير أن بعض الناس يحاولون التعامل مع شعورهم بالذنب بتجاهله وكبته. ولكن هذا السلوك لا يجدي في الغالب الأعم. فالشعور بالذنب لا يتلاشى في هذه الحالة، بل يعود وهو أكثر قوة.

والسلوك الذي يأخذ منحى متطرفاً معاكساً هو الخضوع للشعور بالذنب والانغماس فيه بحيث نبدأ بتقبل الألم والخضوع للشعور بأن لا حيلة لنا بعد. ولكن هذا ليس الهدف من الشعور بالذنب، بل الهدف منه هو أن يدفعنا للقيام بفعل ما من أجل إحداث تغيير. إذ يخفق الناس في إدراك هذا الأمر ويشعرون بأقصى درجات تأنيب الضمير إزاء شيء ما فعلوه في الماضي بحيث يسمحون لأنفسهم بالشعور بالنقص بقية حياتهم! ولكن هذه ليست الرسالة المتوخاة من الشعور بالذنب، بل إن الهدف منه هو إما ضمان تجنبك أنماط السلوك التي تعلم علم اليقين أنها ستصل بك إلى الشعور بالذنب، وإما أنك إذا كنت قد خرقت مقاييسك بالفعل، لكي يدفعك للشعور بقدر كبير من الألم بحيث تلتزم من جديد بمقاييس أعلى. وما أن تواجه سلوكك القديم الذي دفعك إلى الشعور بالذنب، وكنت صادقاً ومثابراً في موقعك، فإن عليك أن تسير باتجاه:

الحل:

١) **اعترف بأنك خرقت في الحقيقة أحد المقاييس الحاسمة التي تتمسك بها.**

٢) **التزم التزاماً صادقاً بألا يتكرر هذا السلوك ثانية في المستقبل. استعرض في داخلك كيف يمكنك أن تتعامل مستقبلاً مع الوضعية ذاتها والتي تثير لديك الشعور بالذنب بطريقة تتوافق مع أعلى المستويات الشخصية لك أنت. وبالتزامك التام الذي لا يرقى إليه** الشك بأنك لن تسمح لذلك السلوك بأن يتكرر ثانية فإنه يصبح من حقك أن تتخلص من الشعور بالذنب. إذ يكون هذا الشعور قد أدى ما يراد منه وهو أن يدفعك إلى أن تتمسك بمستوى أعلى في المستقبل. استخدم هذا الشعور دون أن تنغمس فيه

بعض الناس يعمدون إلى جلد أنفسهم ذهنياً وعاطفياً لأنهم يفشلون باستمرار في تلبية متطلبات المقاييس التي يحددونها لأنفسهم في كل ميادين حياتهم تقريباً. ونتيجة لذلك فإن معظم هؤلاء الناس يعانون من...

٨. **الشعور بالنقص:** هذا الشعور بانعدام القيمة يحدث كلما شعرنا بأننا لا نستطيع أن نقوم بعمل يجب أن نكون قادرين على فعله. والتحدي هو بالطبع أننا نملك قاعدة ظالمة تماماً فيما يتعلق بتقرير ما إذا كنا نعاني من عدم الكفاية أو النقص أم لا. عليك أولاً أن تفهم الرسالة التي تعطيك إياها عاطفة الشعور بالنقص.

الرسالة:

الرسالة هي أنك لست تملك في الوقت الحاضر مستوى من المهارة الضرورية لإنجاز العمل المطلوب. فهي تبلغك أنك تحتاج للمزيد من المعلومات، أو الفهم، أو الاستراتيجيات، أو الأدوات أو الثقة.

الحل:

١) اسأل نفسك ببساطة: "هل هذه عاطفة ملائمة حقاً لي كي أشعر بها في مثل هذه الوضعية؟ هل أنا لا أتمتع بالكفاية، أم أن عليّ أن أغير سبيل فهمي للأمور، إذ ربما تكون قد أقنعت نفسك بأن عليك لكي تشعر بالكفاية، أن تصعد إلى المسرح وتتفوق على مايكل جاكسون في الرقص مثلاً. وهذا الإدراك الحسي قد يكون في الواقع غير مناسب.

٢) كلما شعرت بالنقص فعليك أن ترحب بالتشجيع الذي تتلقاه لتحسين أدائك. ذكر نفسك بأنك لا تتمتع بـ "الكمال" وأن لا حاجة بك لأن تتمتع بالكمال. وحين تدرك ذلك تبدأ تشعر بالكفاية في نفس اللحظة التي تقرر فيها أن تلزم نفسك بسياسة التحسين المستمر (CANI)، أي التحسين المستمر الذي لا ينتهي في هذا الميدان.

٣) ابحث عمن يعتبر قدوة لك في هذا المجال –أي عن شخص يتمتع بالفعالية في هذا الميدان الذي تشعر فيه بأنك لا تتمتع بالكفاية– واحصل على التدريب اللازم لك فيه. إن عملية اتخاذ قرار من جانبك بأن تسيطر على هذه الناحية من حياتك وتحقيق حتى أقل قدر من التقدم في هذا الميدان من شأنه أن يحوّل إنساناً يشعر بالنقص وعدم الكفاية إلى إنسان يتعلم. وهذه العاطفة حاسمة إذ إنك حين تشعر بالنقص فإنك تقع في العادة في فخ الشعور بأنه لا حيلة لك ولا قوة، وتأخذ تحس بأن المشكلة التي تواجهك هي مشكلة

دائمة، وهذه أكبر أكذوبة يمكنها أن تصادفك في حياتك، إذ إنك لا تتصف بعدم الكفاية، بل ربما كنت لا تمتلك التدريب أو المهارة الكافية في ميدان معين، ولكن هذا لا يعني أنك تفتقر للكفاية. إن القدرة على العظمة في أي ميدان موجودة في داخلك منذ الآن.

حين نشعر بأن مشاكلنا دائمة أو شاملة، أو أن أمامنا من الأمور التي تتطلب المعالجة أكثر مما يمكننا تصوره فإننا قد نخضع في هذه الحالة لشاعر...

٩. **الشعور بأنك مثقل أو غارق**: مشاعر الأسى، والاكتئاب، وانعدام الحيلة هي مجرد تعبير عن الشعور بأنك مثقل أو غارق. فالشعور بالأسى يحدث حين تحس بأنه لا يوجد معنى في حياتك يمنحك القوة بالنسبة لشيء حدث، وأن حياتك تأثرت تأثراً سلبياً بسبب الناس، أو الأحداث، أو القوى التي تخرج عن نطاق سيطرتك. يشعر الناس في هذه الحالة بأنهم غرقى ويبدءون بالإحساس بأنه لا يوجد ما يغير هذه الوضعية، وأن المشكلة كبيرة جداً، وأنها دائمة، وشاملة، وشخصية. ويتعرض الناس لهذه الوضعية العاطفية كلما أدركوا عالمهم بطريقة تجعلهم يشعرون بأن ما يواجههم هو أكثر بكثير مما يمكنهم مواجهته والتعامل معه، أي أن سرعة، وكمية، وحدة مشاعرهم تجعلهم يشعرون بأنها تغرقهم.

الرسالة:

الرسالة التي تنتج عن إحساسك بالغرق هي أنك تحتاج لإعادة تقييم ما هو الأكثر أهمية بالنسبة لمثل هذه الوضعية. والسبب الذي يشعرك بثقل أعبائك هو أنك تحاول معالجة أمور كثيرة جداً في نفس الوقت وفي الحال، وأنك تحاول أن تغير كل شيء بين ليلة وضحاها. وتجدر الإشارة إلى أن الشعور بأنك مثقل أو غارق يمزق ويدمر حياة عدد من الناس أكبر من أي عواطف أخرى.

الحل:

١) قرر الأمر الأكثر أهمية الذي يجب عليك أن تركز عليه من بين كل الأمور التي تتولى معالجتها في حياتك.

٢) والآن سجّل كل الأمور الأكثر أهمية بالنسبة لك لكي تنجزها، وصنّفها على أساس أولوياتها. إذ إن مجرد وضعك لها على الورق يسمح لك بأن تشعر بنوع من التحكم فيما يواجهك.

٣) ابدأ بمعالجة ما هو على رأس قائمتك واستمر في اتخاذ الإجراء المطلوب إلى أن تسيطر عليه. وما أن تنجح في التحكم في ميدان محدد حتى تبدأ في تطوير قوة الدفع اللازمة. وسيبدأ ذهنك في الإدراك بأنك تسيطر على الأمور وأنك غير مثقل، أو غارق، أو مكتئب، وأن المشكلة ليست دائمة وأنك قادر على الوصول إلى حل دائماً.

٤) حين تشعر بأن من المناسب لك أن تتخلص من عاطفة تغرقك مثل الحزن، ابدأ بالتركيز على ما تستطيع السيطرة عليه، على أن تدرك بأنه لابد أن يكون هنالك معنى يمنحك القوة لكل ما حدث، حتى وإن كنت لا تستطيع بعد فهم كنه الموقف.

إن شعورنا بالاحترام لأنفسنا يرتبط في كثير من الأحيان بقدرتنا على السيطرة على محيطنا. وحين نخلق في داخل أذهاننا محيطاً يشمل متطلبات عديدة حادة وفي نفس الوقت، فلابد لنا من أن نشعر بأننا غرقى. غير أننا نملك القوة لتبديل هذه الوضعية بالتركيز على ما يمكننا السيطرة عليه والتعامل معه على أساس إنجاز خطوة بعد خطوة.

غير أن العاطفة التي يخشاها معظم الناس أكثر من غيرها هي الشعور بالانفصال عن الآخرين، والتي تعرف أيضاً بـ...

١٠. الشعور بالوحدة: كل شيء يشعرنا بالوحدة والانفصال والانعزال عن الآخرين يدخل ضمن هذا التصنيف. هل شعرت يوماً بالوحدة الفعلية؟ لست أعتقد بأن هنالك إنساناً على قيد الحياة لم يشعر هذا الشعور.

الرسالة:

رسالة الوحدة هي أنك تحتاج للارتباط بالناس. ولكن ماذا تعني الرسالة. يفترض الناس في كثير من الأحيان أنها تعني الارتباط الفوري الحميم. وبعد ذلك يشعرون بالإحباط لأنهم يظلون يشعرون بالوحدة حتى بعد إقامة مثل هذه العلاقة الحميمة.

الحل:

١) الحل للشعور بالوحدة هو أن تدرك أن بإمكانك أن تمد يدك لتقيم صلات في الحال وتنهي حالة الشعور بالوحدة، إذ إن هنالك أناساً في كل مكان يبدون التعاطف والحنو.

٢) حدد نوع الصلة التي تحتاج لإقامتها. هل تريد صلة وثيقة؟ ربما كان ما تحتاجه مجرد علاقة صداقة عادية، أو شخصاً ينصت لك أو تضحك معه أو تتحدث معه. عليك ببساطة أن تحدد احتياجاتك الحقيقية.

٣) ذكر نفسك أن الأمر العظيم بالنسبة للشعور بالوحدة هو أنها تعني: "إنني أهتم بالآخرين وأحب معاشرتهم وما أحتاجه هو أن أستكشف نوع العلاقة التي أحتاج لإقامتها مع شخص ما في هذا الوقت بالذات، ومن ثم أقوم بعمل ما على الفور لكي أحقق ذلك.

٤) ثم اتخذ الإجراء اللازم على الفور لكي تمد يدك وتتواصل مع شخص ما.

هذه إذاً قائمة إشارات الفعل العشر. وكما ترى فإن كلاً من هذه العواطف تقدم لنا رسائل تمنحنا القوة. وهي دعوة لك لكي تغير إدراكك الحسي الزائف والذي يسلبك القوة، أو إجراءاتك غير الملائمة، وبعبارة أخرى أسلوبك في التواصل مع الآخرين أو أفعالك. ولكي تستخدم هذه القائمة على أكمل وجه عليك أن تراجعها مرات عديدة، ومع كل مراجعة عليك أن تضع خطاً تحت الرسائل الإيجابية التي تمنحنا إياها كل إشارة. وكذلك الحلول التي يمكنك استخدامها في المستقبل، علماً بأن كل العواطف "السلبية" مؤسسة على أساس هذه الأصناف العشرة، أو هي مولّدة منها. غير أن بإمكانك معالجة أي عاطفة بنفس الطريقة التي سبقت لنا مناقشتها: بتتبع الخطوات الست؛ وبأن تلجأ لحب الاستطلاع وتكتشف المعاني التي تمنحك القوة الكامنة في هذه العواطف.

"علينا أن نفلح حديقتنا"
"فولتير"

فكر في ذهنك وعواطفك وروحك باعتبارها الحديقة الأساسية. والسبيل الذي يضمن لك حصاداً وفيراً ومغذياً هو أن تزرع بذور الحب، والدفء، والامتنان بدلاً من بذور مثل خيبة الأمل، والغضب، والخوف. ابدأ بالتفكير في تلك الإشارات الفعالة باعتبارها حشائش طفيلية في حديقتك. فالحشائش هي دعوة للفعل، أليس كذلك؟ "لابد لك من أن تفعل شيئاً. عليك أن تقتلع هذه الحشائش لتفسح المجال لنمو نباتات أفضل وأسلم". تابع زرع أنماط النباتات التي تريدها وانزع الحشائش حالما تراها.

دعني أقدم لك عشر بذور عاطفية يمكنك أن تزرعها في حديقتك. فإذا غذيت هذه البذور بالتركيز على المشاعر التي تريد الإحساس بها يومياً، فإنك تضع نفسك في موضع مقياس عظيم. فهذه البذور تخلق حياة تزدهر وتلبي أعلى قدراتك الكامنة. ولذا فإننا سنستكشفها باختصار الآن، علماً بأن كلاً من هذه العواطف تمثل ترياقاً لإحدى العواطف "السلبية" التي ربما كنت تحس بها من قبل.

عواطف القوة العشر

١. **الحب والدفء:** التعبير المستمر عن الحب قادر فيما يبدو على إذابة أي عواطف سلبية تقريباً بمجرد ملامستها. فإن كان أحدهم غاضباً منك يمكنك أن تحافظ على حبه بتبني قناعة أساسية مثل تلك الواردة في كتاب: "دورة دراسية في المعجزات": **كل أساليب التواصل هي إما استجابة محبَّة وإما صرخة تطلب العون.** فإن جاءك أحدهم وهو يحس أنه مجروح أو غاضب وكانت استجابتك باستمرار هي استجابة حب ودفء فإن وضعيته لابد لها من أن تتغير في النهاية وتذوب حدة عواطفه السلبية.

"إذا استطعت أن تحب بما فيه الكفاية، فإنك تستطيع أن تكون أقوى إنسان في العالم"
"إيميت فوكس"

---

٢. **التقدير والامتنان:** أعتقد بأن من أهم العواطف قوة عواطف "التعبير عن الحب الذي يتم توجيهه بسبل مختلفة. وعواطف التقدير والامتنان هي بالنسبة لي من العواطف الروحية الأكثر قوة التي تعبر بشكل نشط، وعن طريق الفكر والفعل، عن امتناني ومحبتي لكل الهبات التي منحني إياها الله سبحانه وتعالى، وتلك التي منحني إياها الناس كما منحتني إياها التجربة. إن العيش ضمن هذه الوضعية العاطفية سيعزز حياتك أكثر من أي شيء آخر أعرفه، واستثمار هذه العاطفة سيعزز حياتك أكثر من أي شيء آخر أعرفه. إن استثمار هذه العاطفة هو استثمار للحياة. عش وأنت تنتهج منهج الامتنان.

٣. **حب الاستطلاع:** إذا كنت تريد حقاً أن تنمو وتتطور حياتك فعليك أن تتعلم أن يكون لديك من حب الاستطلاع ما يوازي ما لدى طفل صغير. فالأطفال يعرفون كيف يتساءلون ويتعجبون، ولذا فإنهم محببون. فإذا كنت تريد أن تُشفى من الرتابة والملل فعليك أن تكون محباً للاستطلاع. وبذا فإن ما تقوم به من أفعال لن يعود أفعالاً روتينية متكررة،

بل يصبح موقفك الأوتوماتيكي هو أنك تريد أن تدرس كل شيء. استثمر حب الاستطلاع، وبذا تصبح الحياة دراسة لا تنتهي للفرح والمتعة.

٤. الانفعال العاطفي والإثارة: يمكن للإثارة والانفعال العاطفي أن يضفيا نسقاً على حياتك. فالانفعال العاطفي من شأنه أن يحوّل أي تحدٍ تواجهه إلى فرصة هائلة. **فالانفعال العاطفي هو قوة تطلق العنان لنا لتدفع حياتنا إلى الأمام باندفاع أكبر مما حققناه في أي يوم مضى.** يقول بنجامين ديزرائيلي إن الإنسان لا يكون عظيماً حقاً إلا إذا انطلق في أفعاله من العاطفة الجياشة. ولكن من أين نحصل على هذه العاطفة الجياشة؟ من نفس المصدر الذي نحصل منه على الحب، والدفء، والامتنان، والتقدير، وحب الاستطلاع، **وهو أن نقرر أن نشعر بهذا الشعور.** استخدم قدراتك الفيزيولوجية، تكلم بسرعة أكبر، تصور في مخيلتك صوراً بسرعة أكبر، حرك جسمك في الاتجاه الذي تريد التوجه إليه. لا تجلس دون اكتراث، إذ لا يمكن لك أن تمتلك عاطفة جياشة وأنت مرمي خلف مكتبك، تتنفس تنفساً ضحلاً وأنت تمضغ الكلام.

٥. التصميم: كل العواطف سالفة الذكر لا تقدر بثمن. ولكن هنالك عاطفة لابد لك من امتلاكها إن كنت تريد خلق قيمة دائمة لك في هذا العالم، وهي التصميم إذ إنها هي التي تقرر كيف يمكنك أن تتعامل مع صروف الحياة وتحدياتها، ومع خيبات الأمل وزوال الآمال الكاذبة. **والتصميم يعني الفرق بين أن تستقر بك الأمور بفعل قوة الالتزام الصارمة وبين أن تضربك هذه القوة وترميك أرضاً.** فإذا كنت تريد أن تخفض وزنك مثلاً، أو أن تلتزم بأي قرار آخر فإن مجرد "دفع" نفسك لن يجديك نفعاً، بل لابد لك من أن تضع نفسك في موضع التصميم. كل أفعالك ستنبع من ذلك المصدر، وبذا فإنك ستقوم أوتوماتيكياً بكل ما يتطلبه الأمر لتحقيق غايتك. فالتصرف بتصميم يعني اتخاذ القرار المناسب والالتزام به وترك كل احتمال آخر.

"التصميم هو دعوة للإرادة الإنسانية كي تستيقظ"
"انطوني روبنز"

بالتصميم تستطيع أن تحقق أي شيء، وإلا فإن مصيرك هو الإحباط وخيبة الأمل. إذ إن استعدادنا لاتخاذ كل ما يستوجبه الموقف، وللتصرف بالرغم من الخوف هو الأساس الثابت للشجاعة. والشجاعة هي الأساس الذي يولد منه التصميم. والفرق بين شعورك بالإنجاز

وبين شعورك بالقنوط واليأس إنما يقوم على قوة التصميم. غير أن عليك وأنت تتمتع بكل هذه القوة على التصميم أن تتأكد من أن بإمكانك أن تكسر النمط الذي تسير عليه وتغير نهجك إذا تطلب الأمر ذلك. فلماذا تخبط رأسك بالجدار إن كان بإمكانك أن تحيد بنظرك قليلاً في اتجاه اليسار أو اليمين حيث تجد باباً تنفذ منه؟ فالتصميم قد يصبح في هذه الحالة حائلاً يقف في وجهك، إذ إن عليك أن تستثمر قوة...

٦. المرونة: إذا كانت هنالك بذرة يمكن لك أن تزرعها لتضمن أن تحقق النجاح فهي القدرة على تغيير منهجك. فإشارات الفعل التي تحدثنا عنها -وهي تلك الأمور التي نطلق عليها مسمى العواطف السلبية- هي مجرد رسائل تحثك على أن تكون أكثر مرونة. فاختيارك لأن تكون مرناً تعني اختيارك لأن تكون سعيداً. إذ إنك ستواجه طيلة حياتك أوقاتاً لن تستطيع خلالها التحكم في الأمور، وقدرتك على تحقيق المرونة فيما تتبناه من قواعد، والمعاني التي تفسر بها الأشياء والأفعال التي تقوم بها هي التي تقرر نجاحك أو فشلك على المدى الطويل، هذا إلى جانب مستوى ما تتمتع به من متعة شخصية. فالأعشاب التي تنحني تستطيع أن تتجاوز العاصفة، أما شجرة البلوط الضخمة فإنها تتكسر أمامها. فإذا استثمرت كل العواطف السابقة فإنك ستتمتع دون شك بـ...

٧. الثقة بالنفس: الثقة التي لا يهزها شيء هي في الواقع الإحساس باليقين الذي نتوق جميعاً إليه. والسبيل الوحيد الذي يمكّنك من التمتع بالثقة باستمرار، حتى في المواضع والبيئات التي لم تواجهها من قبل هو قوة الإيمان. عليك أن تتصور وتشعر باليقين إزاء العواطف التي تستحق أن تشعر بها الآن، بدلاً من أن تنتظر كي تظهر لديك هذه العواطف عفوياً في يوم ما في المستقبل البعيد. إذ إنك حين تتمتع بالثقة ستكون لديك الرغبة في التجريب وستتمكن من السير في الاتجاه السليم. وأحد السبل لاكتساب الشعور بالثقة والإيمان هو أن تتمرن على الركون إليهما. فإذا سألتك مثلاً إن كنت تستطيع أن تربط رباط حذائك فإنني واثق أنك ستجيبني بكل ثقة بأن بإمكانك أن تفعل ذلك. لماذا؟ لمجرد أنك فعلت ذلك آلاف المرات من قبل! لذا فإن عليك أن تتمرن على الإحساس بالثقة بالنفس باستخدامها باستمرار وستدهشك الفوائد التي تجنيها في كل قطاع من قطاعات حياتك.

لكي تدفع نفسك للقيام بعمل ما فلابد لك من أن تعتمد على الثقة بالنفس لا على الخوف والوجل. والمأساة التي يعيشها الكثير من الناس هي أنهم يتجنبون القيام بالأفعال بسبب خوفهم، بل إن بعضهم يعاني من شعور سيئ مسبقاً حتى قبل أن يقوموا بالعمل

غير أن عليك أن تتذكر أن مصدر النجاح لدى من يحققون أفضل النتائج إنما يبنى على مجموعة من القناعات التي ربّوها في أنفسهم دون أن تكون لها مرجعيات سابقة لديهم. فالقدرة على التصرف على أساس الإيمان والثقة هو الذي يمكن الجنس البشري من التقدم إلى الأمام.

هنالك عاطفة أخرى ستتمتع بها أوتوماتيكياً بمجرد نجاحك في استثمار العواطف السابقة وهي...

٨. **المرح والغبطة:** حين أضفتُ المرح إلى قائمة القيم الأكثر أهمية كان تعليق الناس: "لديك شيء مميز، وهو أنك تبدو سعيداً". وحينذاك أدركت بأنني كنت سعيداً ولكنني لم أبلغ وجهي بتلك الحقيقة! هنالك فرق كبير بين أن تكون سعيداً في داخلك وأن تبدي المرح الواضح. فالمرح يعزز من احترامك لنفسك، ويجعل حياتك أكثر متعة، كما أنه يجعل الآخرين حولك أكثر سعادة. وللمرح قوة القضاء على مشاعر الخوف، والتأذي والإحباط، وخيبة الأمل، والاكتئاب والشعور بالذنب، والشعور بعدم الكفاءة وهو يطردها من حياتك. وستتمتع بالمرح حالما تدرك بأنه مهما كانت طبيعة ما يحدث حولك فإن لجوءك إلى شعور غير المرح لن يجعل أمورك أفضل حالاً.

ولكن المرح لا يعني التفاؤل الزائف أو أن تنظر إلى العالم من خلال نظارة وردية وترفض أن ترى ما حولك من تحديات. فالمرح يعني أنك تتمتع بذكاء خارق لأنك تعلم بأنك إن عشت في حالة سرور –حالة من القوة بحيث تشيع الإحساس بالمرح لدى كل من حولك– فإنك ستكون من القوة بحيث يمكنك أن تواجه أي تحدٍ قد يعترض طريقك. استثمر الشعور بالمرح والغبطة وبذا لن تحتاج الكثير من شارات الفعل التي تحدثنا عنها لكي تلفت نظرك إلى ما يجب عليك أن تفعله.

سهّل على نفسك أمر الشعور بالمرح والغبطة بأن تزرع بذرة...

٩. **الحيوية:** معالجة هذه الناحية هي أمر شديد الأهمية. فإن لم تعتن بقوتك البدنية فإن من الصعب عليك أن تستمتع بالعواطف آنفة الذكر. احرص على أن تتمتع بالحيوية البدنية، تذكر أن جسمك هو الذي يتولى توجيه جميع عواطفك. فإذا كنت تشعر بانحراف في مزاجك العاطفي فعليك أن تتحرى حالتك الأساسية. كيف هو وضع تنفسك؟ فالناس الذين يصابون بالتوتر يتوقفون عن التنفس، مما يقوض حيويتك. وتعلمك كيف تتنفس

بالطريقة السليمة هو الطريق الأسلم لسلامة صحتك. من العناصر الحاسمة لتأمين الحيوية البدنية هو التأكد من توفر مستوى وفير من الطاقة العصبية لديك.

كيف تفعل ذلك؟ عليك أن تدرك بأنك تصرف طاقة عصبية في كل يوم من أيام حياتك عن طريق ما تقوم به من عمل، ومن الواضح أنك تحتاج للتأكد من تمتعك بالراحة بين آونة وأخرى لكي تعيد شحن نفسك. فمثلاً، كم هو الوقت الذي تخصصه للنوم؟ إذا كنت تصرف ما يتراوح بين ثماني وعشر ساعات في النوم فربما كنت تصرف وقتاً مبالغاً فيه في النوم! وقد تبين أن ما يتراوح بين ست وسبع ساعات هو وقت مثالي بالنسبة لمعظم الأشخاص. وعلى العكس من الاعتقاد السائد فإن الجلوس دون القيام بأي عمل لا يحافظ على طاقتك. والحقيقة هي أن فترات الجلوس هي التي تشعرك بأكبر قدر من التعب عادة. فالجهاز العصبي للإنسان يحتاج لأن يتحرك لتأمين طاقته. ويمكن القول إن صرف الطاقة يعطيك إلى حد معين شعوراً أكبر بالطاقة. إذ إنك حين تتحرك فإن الأكسجين يتدفق في جسمك، وهذا المستوى من الصحة البدنية يخلق لديك إحساساً عاطفياً بالحيوية، مما يساعدك على مواجهة أي تحدٍ سلبي قد تواجهه في حياتك* . لذا عليك أن تدرك بأن الإحساس بالحيوية هو عاطفة حاسمة يمكنك استثمارها لكي تتعامل مع أي عاطفة تواجهها في حياتك تقريباً، وذلك إلى جانب ذلك المصدر الحاسم الآخر وهو التمتع بالانفعال العاطفي المستمر.

ما أن تمتلئ حديقتك بهذه العواطف القوية فإنك ستشارك الآخرين فيما تتمتع به من غنيمة عن طريق...

١٠. المساهمة: أذكر أنني كنت أمر في مرحلة من أشق مراحل حياتي منذ سنوات، وكنت أقود سيارتي في أحد الطرق السريعة في وقت متأخر من الليل حين أخذت أتساءل: "ماذا أحتاج لكي أحول سبيل حياتي؟" وفجأة خطر لي خاطر رافقه شعور عاطفي شديد بحيث وجدت نفسي مجبراً على الوقوف بسيارتي إلى جانب الطريق على الفور لأسجل عبارة تقول: "**سر العيش هو العطاء**".

ليست هنالك عاطفة أعرفها في الحياة أغنى من إحساسك بأنك كشخص، فيما تقوله أو تفعله لا تضيف معاني لحياتك فحسب، بل تساهم في تعزيز تجربة إنسان آخر عزيز

* للمزيد من المعلومات حول سبل تعزيز حيويتك البدنية راجع الفصل ١٠ من كتابي "قدرات غير محدودة"

عليك، بل وربما شخص لم تكن تعرفه من قبل. والقصص التي تهز مشاعري حقا من أعماقها هي تلك التي تُروى عن أشخاص يلتزمون بأسمى العواطف الروحية حنواً على الآخرين والعمل على تحقيق المنفعة لهم دون أية شروط. ولقد أثارت مشاعري إلى أقصى حد شخصية جات فالجين في العرض الموسيقي "البؤساء" لأنه كان من الحنو بحيث كان يبدي كل استعداد لدعم الآخرين ومساعدتهم. إن علينا أن ننمي ذلك الإحساس بالمساهمة بعدم التركيز على أنفسنا فقط، بل على الآخرين أيضاً.

غَيْرَ أن عليك ألا تقع في فخ محاولة المساهمة في مساعدة الآخرين على حسابك أنت. فلعب دور الشهيد لن يمنحك الإحساس الحقيقي بالعطاء والمساهمة. ولكنك إن استطعت أن تعطي لنفسك وللآخرين باستمرار على أساس ميزان متوازن بحيث تشعر بأن لحياتك قيمتها فإنك ستشعر بأن لديك صلة مع الآخرين وإحساساً بالفخر واحترام النفس لا يمكن لك أن تحصل عليهما من كل مال تجمعه، أو إنجازات تحققها، أو شهرة أو اعتراف بأفضالك. فالإحساس بالمساهمة بالعطاء يجعل الحياة ذات قيمة. تخيل كيف يمكن للعالم أن يكون لو أننا جميعاً فينا هذا الإحساس بالمساهمة والعطاء.

ازرع هذه العواطف في نفسك كل يوم وراقب نفسك وأنت تتنامى يوماً بعد يوم بشعور من الحيوية لم تحلم به من قبل. وإليك مراجعة لشارات الفعل العشر وعواطف القوة العشر.

شارات الفعل العشر	عواطف القوة العشر
١. الانزعاج	١. الحب والدفء
٢. الخوف	٢. الامتنان والعرفان
٣. التأذي	٣. حب الاستطلاع
٤. الغضب	٤. الاستثارة والاندفاع العاطفي
٥. الإحباط	٥. التصميم
٦. خيبة الأمل	٦. المرونة
٧. الشعور بالذنب	٧. الثقة بالنفس
٨. عدم الكفاءة أو الشعور بالنقص	٨ المرح
٩. الأعباء الثقيلة والفرق في المشاكل	٩. الحيوية
١٠ الوحدة	١٠ المساهمة والعطاء

لا يمكنني مهما فعلت أن أبالغ في تقدير أهمية تعلم استخدام العواطف السلبية باعتبارها دعوة للفعل، والالتزام بتنمية العواطف الإيجابية. هل تذكر البطاقة التي طلبنا منك أن تبتدعها والتي كتبت عليها كل الرسائل والحلول الخاصة بشارات الفعل وما تقدمه لك؟ راجعها باستمرار كل يوم، وكلما تسنى لك ذلك. وحين تنظر إليها الآن فقد تلاحظ أن العواطف الإيجابية التي تحدثنا عنها لتونا هي ترياق عظيم لشارات الفعل. أي بعبارة أخرى فإنك إن كنت تشعر بأحاسيس غير مريحة فإن الحب والدفء سيسهلان عليك تغيير ذلك الشعور. أما إذا كنت تشعر بالخوف فإن الإحساس بالامتنان يقضي على ذلك الشعور. وإذا كنت تشعر بأنك مجروح وتلجأ لحب الاستطلاع لتحري معاني ما يحدث، فإن هذا يحل محل الشعور بالجرح والأذى. وإذا شعرت بالغضب وحولت ذلك الشعور العاطفي الحاد إلى استثارة موجهة وانفعال عاطفي فإن ما تنجزه سيكون مدهشاً! والشعور بخيبة الأمل تذيبه المرونة في نهجك، والشعور بالذنب يختفي في الوقت الذي تشعر فيه بالثقة بأنك ستتمسك بمقاييسك الجديدة. أما الشعور بالنقص فهو يتلاشى لدى شعورك بالمرح، إذ لا يبقى مجال للشعور بالنقص، في حين يختفي إحساسك بالأعباء التي تثقل كاهلك لدى الشعور بالقوة الشخصية والحيوية بينما يذوب الإحساس بالوحدة حالما تتصور كيفية قيامك بمساعدة الآخرين.

والآن أود لك أن تقوم بمهمة تربط ربطاً تاماً بينك وبين أداة العواطف القوية والبسيطة.

١) **خلال اليومين القادمين اتبع الخطوات الست للتحكم العاطفي كلما شعرت بعاطفة سلبية قد تسلبك القوة.** حدد الصنف الذي تنتمي له هذه العاطفة وتبين قيمتها في إمدادك بالرسالة التي تحتاجها. استقص فيما إذا كان ما يحتاج للتعبير هو إدراكك الحسي أم أفعالك. طور ثقتك بنفسك ويقينك وقدرتك على الاندماج والاستثارة.

٢) تؤدي شارات الفعل وظيفة هامة، ولكن إن لم يتوجب عليك الشعور بها تكراراً، ألن يكون هذا أمراً مفضلاً؟ وبالإضافة إلى عواطف القوة **طور لديك قناعات شاملة تساعدك على التقليل من العواطف السلبية التي تخضع لها.** فلقد قضيت مثلاً على الشعور بالوحدة (الهجران) من حياتي لأنني تبنيت قناعة بأنه لا يمكن لي أن أهجر. فإذا حاول شخص أحبه أن يهجرني فإنني سأتبعه (ومن القناعات التي تمنحك القوة أيضاً قولك: "هذا الأمر سيمضي أيضاً" و"الحب هو الشيء الواجب وجوده في هذه الحياة، وما عداه يمكن له أن يكون موجوداً" و"إذا التزمت فلابد لي من العثور على سبيل").

استخدم عواطف القوة هذه في كل يوم من أيام حياتك، واستخدم الخطوات الست للتحكم في عواطفك وتحويل شارات الفعل لديك إلى عمل إيجابي. تذكر: كل شعور لديك -سواء أكان حسناً أم سيئاً- إنما بُني على مفهومك لمعنى الأشياء. اسأل نفسك هذا السؤال كلما تعرضت لشعور سيئ: "ماذا يمكن لهذا أن يعني أيضا؟" وهذه هي الخطوة الأولى باتجاه السيطرة على عواطفك.

إن ما أرجو أن تكون قد استخلصته من هذا الفصل هو تفهم جميع عواطفك بالإضافة إلى إحساس بالاستثارة لكل ما تزودك به هذه العواطف من فرص لتعلم أمور تجعل حياتك أفضل في غضون لحظة واحدة حرفياً. يجب ألا تشعر قط من بعد بأن هذه العواطف المؤلمة هي أعداء لك، بل إنها موجودة لتكون بمثابة إشارات بأن هنالك حاجة للتغيير. وبتحسن قدرتك على استخدام شارات الفعل هذه فإنك تشرع في معالجتها على الفور، وهي ماتزال صغيرة وقبل أن تتحول إلى أزمات ضخمة كاملة. إذ تعالج وضعية ما وهي ماتزال تسبب لك إزعاجاً وليس حين تثير حنقك الشديد، مثل معالجة الزيادة في الوزن حين يزيد وزنك كيلوجراماً واحداً وليس بعد أن تصبح هذه الزيادة ثلاثين كيلوجراماً.

ركز في الأسابيع القليلة القادمة على الاستمتاع بعملية التعلم من جميع عواطفك. يمكنك أن تجرب على كل العواطف المتنوعة لديك في أي لحظة تختارها. لا تخف، اركب الزلاجة واندفع. جرب المرح والانفعال العاطفي والاستثارة العاطفية التي تسببها لك العواطف، وتأكد أنك ستتحكم في كل أمورك، فالحياة حياتك، والعواطف عواطفك والمصير مصيرك.

لقد تبيّن لي بأنه حتى لو كان الشخص يعرف كيف يفعل شيئاً ما فإنه قد لا يطبق ما يعرفه. إن ما نحتاجه هو سبب لاستخدام قوة قراراتنا، ولتغيير قناعاتنا، وللحصول على قوة دفع ندفع بها أنفسنا، ولتعطيل أنماطنا السابقة، ولطرح أسئلة أفضل، ولتحسس قواميسنا وتعابيرنا المجازية. ولكي يتوفر لدينا الحافز دائماً وعلى أساس مستمر فإننا نحتاج لتطوير...



١٢
بناء مستقبل هائل

"لا شيء يحدث إلا إن كان حلماً أولاً"
"كارل ساندبرج"

هل أنت مستعد الآن لبعض الهزل؟ هل ترغب في أن تعود طفلاً بحيث تسمح لخيلتك بأن تنطلق دونما ضابط؟ هل تلتزم بانتزاع زمام حياتك واعتصار كل ما يمكنك من قوة وعاطفة ونسغ تعلم بأنه من حقك في هذه الحياة؟

لقد رميت في وجهك الكثير من المعلومات حتى الآن، وغطيت في هذا الكتاب قدراً هائلاً من المادة التي ضمتها الفصول السابقة، ومعظمها يمكن لك أن تستخدمه على الفور. غير أن بعض هذه المادة يظل مخبأ في زاوية من دماغك، حيث يبقى مخزناً إلى أن تحين اللحظة المناسبة. لقد جاهدنا معاً لكي نضعك في الموقع الذي يمكّنك من اتخاذ قرارات جديدة يمكن أن يكون فيها الفصل بين حياة الحلم وحياة العمل والتنفيذ.

الكثيرون من الناس يعرفون ماذا عليهم أن يفعلوا، ولكنهم لا يقدمون *على القيام به قط*. والسبب هو أنهم يفتقرون إلى القوة الدافعة التي لا يمكن أن يوفرها إلا مستقبل يفرض نفسه. هذا الفصل هو فرصتك لإطلاق العنان لنفسك لكي تحلم على أعلى المستويات، ولتعمل التفكير لكي تتوصل إلى أكثر الاحتمالات غرابة وبالتالي لاكتشاف شيء يمكنه أن يدفع حياتك إلى المستوى الأعلى. وهذا سيساعدك على ابتداع الطاقة وقوة الدفع اللازمتين.

إنْ قرأت هذا الفصل بمنهج نشط غير سلبي، وإذا قمت بالتمارين الواردة فيه واتخذت الإجراءات المناسبة فإن الصفحات التالية ستكافئك ببصيرة تمكنك من رؤية مستقبل يجتذبك وكأنه المغناطيس لينقذك في أحلك أوقاتك. ولست أشك في أنك ستحب العودة إلى هذا الفصل مرة بعد مرة في أي مناسبة تود أن تحصل فيها على المزيد من الإلهام في حياتك. هذه إذاً فرصتك لتحقيق بعض المتعة ولكي تجرب عواطفك الانفعالية الحقيقية!

ما سأطلب منك أن تفعله في الصفحات التالية هو أن تطلق العنان لخيلتك، وأن تضع "المنطق السليم" جانباً وتلقيه أدراج الرياح، وأن تتصرف وكأنك عدت طفلاً من جديد،

طفلاً مدللا يستطيع حرفياً أن يحصل على كل ما يريد، دون أن يكون عليه غير أن يعبّر عما يرغب به قلبُه حتى يُقدّم له على الفور. فلنعش مرة حياة ألف ليلة وليلة. هل تعرف أن أحب قصص ألف ليلة وليلة إلى نفسي هي قصة مصباح علاء الدين، أعتقد أن كلاً منا كان يتوق في يوم من الأيام للحصول على هذا المصباح لكي يفركه فيُخرج لنا جنياً ينفذ لنا كل رغباتنا. وأنا أريد هنا أن أقول لك بأنك تمتلك مصباحاً لا تقتصر حدوده على ثلاث رغبات فقط شأن مصباح علاء الدين.

لقد حان الوقت لك لتنتزع تلك القوة الدافعة الكامنة في داخلك. إذ ما أن تقرر إيقاظ ذلك العملاق فإنه لن يكون هنالك ما يقف في وجهك في خلق وفرة ذهنية، وعاطفية وبدنية ومالية وروحية بما يتجاوز الخيال الجامح. وسواء تحققت أحلامك على الفور أو أخذت تشكلها تدريجياً بمرور الوقت فعليك أن تدرك بأن ما يحد مما يمكنك أن تمتلكه في حياتك هو حجم خيالك ومستوى التزامك لتحقيقه.

الأهداف العملاقة تنتج حوافز عملاقة

كثيراً ما أسمع الناس يقولون: "من أين تحصل على كل هذه الطاقة يا طوني؟ لا غرابة في أنك ناجح إلى هذه الدرجة مادمت تتمتع بكل هذا الحماس، فأنا لا أملك قوة الدفع التي تملكها أنت. أعتقد أنني أفتقر للحافز، أعتقد أنني كسول". وإجابتي المعتادة هي: *"لست كسولاً، ولكن الأهداف التي لديك عاجزة"*.

وهم يجيبونني على ذلك في كثير من الأحيان بنظرة تتسم بالحيرة، وحينذاك أحاول أن أشرح لهم أن مستوى الاستثارة والاندفاع لديّ نابعان من أهدافي. وحين أستيقظ كل صباح، وعلى الرغم من أنني أشعر بأنني منهك بدنياً نظراً لأنني لم آخذ كفايتي من النوم، غير أنني أجد لدي من الاندفاع ما يكفي لأن أهدافي مثيرة لي إلى حدٍ كبير. فهي تدفعني للاستيقاظ مبكراً ولعدم النوم حتى وقت متأخر. وتلهمني لاستجماع قوتي وكل ما لدي من مصادر طاقة ولاستخدام كل ما يمكنني أن أجده ضمن نطاق نفوذي لكي تنضج أهدافي هذه وتصل إلى غايتها. إنك تملك نفس الطاقة والإحساس بالمهمة الملقاة على عاتقك ولكنهما لن يستيقظا مادامت أهدافك ضئيلة سقيمة. فالخطوة الأولى إذاً هي أن تطور لديك أهدافاً أكبر وأكثر إلهاماً.

كثيراً ما يقول لي الناس: "مشكلتي أنني في الواقع لا أملك أهدافاً" وهذه القناعة تظهر أنهم لا يدركون كيف يمكن للأهداف أن تنفّذ. فالعقل الإنساني يتابع شيئاً ما دائماً، على الأقل يتابع القدرة على تخفيف الألم أو القضاء عليه، أو تجنب أي شيء يمكن أن يؤدي إلى الألم. كما أن عقولنا تحب أن تقودنا في طريق الاندفاع نحو أي شيء قد يؤدي إلى ابتداع المتعة. كلنا لدينا أهدافنا. غير أن المشكلة كما أكدت مراراً وتكراراً في الفصول السابقة أننا لا نعي كيف نستخدم هذه الموارد المتوفرة لنا.

تقتصر أهداف معظم الناس على "دفع فواتيرهم الحقيرة"، أو على "التغلب على أمور حياتهم"، أو على "الاستمرار على قيد الحياة"، أو على "تجاوز هذا النهار". باختصار فهم واقعون في فخ تحصيل قوت عيشهم بدلاً من تصميم المعيشة التي يستحقونها. هل تعتقد أن هذه الأهداف ستعطيك القوة لاستخلاص ذلك الاحتياطي الهائل من القوة الكامنة في داخلك؟ قلما يكون الأمر كذلك! إن علينا أنا وأنت، أن نتذكر أن لأهدافنا تأثيراً علينا، *مهما كانت هذه الأهداف*. فإن لم نعمل على زرع البذور التي نريدها في حديقة أدمغتنا بوعي فإننا لن نحصل إلا على الحشائش الطفيلية. فالحشائش أوتوماتيكية، ولست تحتاج للعمل لكي تحصل عليها. فإذا كنا نريد أن نكتشف الاحتمالات اللامحدودة الكامنة في داخلنا فإن علينا أن نجد أهدافاً كبيرة بما فيه الكفاية، وعظيمة بما فيه الكفاية لكي تكون بمثابة تحدٍ لنا بحيث *نندفع بما يتجاوز الحواجز التي تقف في طريقنا* لنكتشف قدراتنا الحقيقية. تذكر أن ظروفك الحالية لا تعكس قدراتك النهائية، بل حجم ونوعية الأهداف التي تركز عليها حالياً. إن علينا جميعاً أن نكتشف ونبتدع هاجساً رفيع القيمة.

أهدافك تحملك إلى ما وراء الحواجز التي تعترض طريقك وإلى عالم من القدرات اللامحدودة

حين نحدد لأنفسنا أهدافاً كبيرة، فقد تبدو مستحيلة التحقيق، غير أن المفتاح الأكثر أهمية لتحديد الأهداف هو أن تجد هدفاً كبيراً بما فيه الكفاية بحيث يكون مصدر إلهام لك وبحيث يدفعك لإطلاق العنان لكل قواك. ويمكنني القول إنني أدرك بأنني اخترت الهدف الصحيح حين يبدو لي أن هذا الهدف مستحيل ولكنه يمنحني في نفس الوقت إحساساً بالاستثارة المجنونة لمجرد التفكير في إمكان تحقيقي لهذا الهدف. ولكي نجد فعلاً ذلك

الإلهام. ولكي نحقق تلك الأهداف المستحيلة فإن علينا أن نعلق نظام قناعاتنا حول ما يمكننا تحقيقه.

لست أنسى قصة فتى صغير ولد في بيئة فقيرة في قطاع مهمل في مدينة سان فرانسيسكو الأمريكية، وكيف أن أهدافه بدت مستحيلة في نظر الجميع باستثنائه هو. كان هذا الفتى من المعجبين بلاعب كرة القدم الأسطورة جيم براون الذي كان يلعب في فريق كليفلاند براونز. وعلى الرغم من أن ذلك الفتى كان مصاباً بالكساح نتيجة لسوء التغذية، وأن ساقيه أصبحتا مقوستين منذ أن كان في السادسة من عمره، كما أن عضلات ساقيه كانت ضامرة بحيث إنه كان يطلق عليه مسمى "سيقان قلم الرصاص" فقد وضع لنفسه في أحد الأيام هدفاً بأن يصبح نجماً في كرة القدم مثل البطل الذي كان معجباً به. لم يكن يملك المال لحضور المباريات الرياضية في كرة القدم، ولذا فإنه كان يحرص في كل مرة يلعب فيها براونز على الانتظار خارج الاستاد الرياضي إلى أن يفتح العاملون في الصيانة بوابة الملعب في الربع الأخير من المباراة. وحينذاك كان يعرج داخلاً الاستاد الرياضي لكي يتشرب ما بقي من المباراة.

وفي النهاية، وحين بلغ من العمر ثلاثة عشر عاماً قُدّر للفتى أن يلتقي بمن كان يحلم به طيلة حياته. إذ دخل إلى حانوت لبيع "الأيس كريم" بعد مباراة لفريق براونز، ليرى هناك مثله الأعلى الذي يكن له كل ذلك الإعجاب منذ طفولته الأولى. اقترب من نجم كرة القدم وقال له: "إنني من أشد المعجبين بك يا سيد براونز"، شكره براون بكل احترام، ولكن الفتى تابع بإصرار قائلاً: "هل تدري يا سيد براون؟" فالتفت له ثانية وهو يقول: "ماذا هنالك يا بني؟" قال الفتى: "أعرف كل رقم قياسي حددته، وكل ضربة سددتها". ابتسم جيم براون وقال: "هذا عظيم". تابع الفتى بإصرار وهو يحدق في عيني بطل كرة القدم بانفعال وحب لم يخفيا على براون، وقال: "هل تدري يا سيد براون، سأحطم في يوم من الأيام كل الأرقام القياسية التي سجلتها!" ابتسم ذلك اللاعب الأسطورة وقال: "هذا عظيم يا بني! ما اسمك؟" ابتسم الفتى ابتسامة غمرت وجهه وقال: "أورينتال جيمس سيمبسون، وأصدقائي ينادونني أوه. جيه. سيمبسون O.J. Simpson.

"إننا ما وأينما نكون لأننا كنا قد تخيلنا ذلك من قبل"

"دونالد كيرتس"

كسر أو. جيه. سيمبسون بالفعل كل الأرقام القياسية التي كان قد سجلها جيم براون من قبل، بل وسجل أرقاماً قياسية جديدة! كيف يمكن للأهداف أن تخلق هذه القوة التي لا تصدق والتي من شأنها أن تشكل مصيرك؟ كيف يمكن لها أن تحمل فتى صغيراً مصاباً بالكساح وتسمح له بأن يصبح أسطورة. إن **تحديد الأهداف هو الخطوة الأولى لتحويل غير المرئي إلى مرئي، وهذا هو سر كل نجاح في الحياة.** إنها كأنها الذكاء اللامنتهي إذ من شأنها أن تملأ أي قالب تبتدعه مستخدماً أفكارك العاطفية المركزة. وبعبارات أخرى يمكنك أن تنحت وجودك الخاص بفعل الأفكار التي تستهدفها في كل لحظة من لحظات حياتك. إذ إن الأفكار الكامنة وراء أهدافك هي الخطة الأساسية التي تقود كل أفكارك.

هل تبتدع أنت قطعة فنية لها قيمتها أم تفهم الحياة من خلال رسوم الآخرين؟ وهل تستخدم كشتبان الخياطة لتجمع به تجارب حياتك أم تستخدم برميلاً كبير الحجم لجمع مياه المطر؟ الأجوبة على هذه الأسئلة وفرتها لك الأهداف التي تسعى لها باستمرار.

تحويل ما هو غير مرئي إلى مرئي

انظر حولك الآن، فماذا ترى؟ هل تجلس على أريكة تحيط بك قطع فنية جميلة، أم تشاهد شاشة تليفزيون كبيرة تستخدم آخر مبتكرات التكنولوجيا لأقراص الليزر. أم أنك تجلس إلى مكتب فوقه جهاز هاتف وكمبيوتر وفاكس؟ لو قلت لك قبل ١٠٠ سنة بأن أمواجاً مرئية من مختلف أنحاء العالم يمكن سحبها من الهواء حيث تغذى في صندوق لكي تولد الأصوات والصور، ألن تعتبرني مخبولاً؟ غير أن كل بيت يحوي جهاز تليفزيون الآن (المعدل في الولايات المتحدة هو جهاز تليفزيون لكل بيت). كان على شخص ما أن يبتدع هذه الأجهزة، ولكي يصبح بالإمكان تحقيق ذلك كان لابد **لشخص ما أن يتصور هذه الإبداعات التكنولوجية في فكره بوضوح.** هل هذا ينطبق على الأشياء المادية فقط؟ كلا، بل ينطبق أيضاً على كل أنماط النشاطات والعمليات: فالسبب الذي يجعل سيارة تؤدي وظيفتها أن بعض الأشخاص من أصحاب المشروعات العظيمة تصوروا كيف يمكنهم أن يسيطروا على عملية الاحتراق الداخلي. ولاشك أن مواجهة التحديات التي نواجهها الآن فيما يتعلق بمصادر الطاقة إنما توجد في مخيلة ودهاء علماء الفيزياء والمهندسين في الوقت الحاضر. كما أن الأزمات الاجتماعية التي نواجهها حالياً، مثل الانتشار المرعب لجماعات الكراهية العنصرية، وجماعات المشردين في الشوارع، والجوع، كلها أزمات لا يمكن مواجهتها إلا

بواسطة الأفكار الإبداعية والعطوفة لأشخاص كرسوا أنفسهم لهذه القضايا. أشخاص مثلي ومثلك.

لماذا لا يحدد جميع الأشخاص أهدافاً لهم؟

قد تفكر الآن: "حسناً، كل هذا يبدو ملهماً. غير أن مجرد تحديد أهداف ليس من شأنه أن يضمن حدوثها". هذا صحيح تماماً. إذ لابد أن يتبع تحديد الأهداف **تطوير خطة بالإضافة إلى عمل مكثف ودؤوب لتحقيق هذه الخطة**. إن لديك القوة للقيام بالعمل. وإذا كنت لم تتمكن حتى الآن من استجماع هذه القوة فإن ذلك إنما يعود لأنك فشلت في تحديد الأهداف التي تلهمك.

ما الذي يحول دون قيامك بذلك. لاشك في أنك واجهت قوة تحديد الأهداف قبل قراءتك هذا الكتاب. ولكن هل لديك قائمة *بأهداف واضحة ومحددة لتحقيق النتائج التي تتوخى تحقيقها* في حياتك من النواحي الذهنية، والعاطفية، والبدنية، والروحية، والمالية؟ ما الذي منعك حتى الآن من تحقيق ذلك؟ فبالنسبة لمعظم الأشخاص يكمن السبب في ذلك في الخوف الكامن في اللاوعي من خيبة الأمل. فالبعض حددوا أهدافاً لهم في الماضي ولكنهم أخفقوا في تحقيقها، ونتيجة لخيبة أملهم وخوفهم من التعرض للألم من جديد فإنهم يتوقفون عن تحديد أهداف لهم. فهم لا يريدون أن تكون لديهم توقعات يكون مصيرها الخيبة. كما أن آخرين يحددون أهدافهم ولكنهم يسيئون لأنفسهم لأنهم يربطون سعادتهم الشخصية كلياً بقدرتهم على تحقيق هذه الأهداف التي قد تكون خارج نطاق سيطرتهم، أو لأنهم يفتقرون للمرونة التي تمكنهم من ملاحظة أنهم، وهم يتحركون في اتجاه أهدافهم، فإن هنالك أهدافاً جليلة أكثر قيمة تتوفر حولهم.

لاشك أن عملية تحديد الأهداف تعمل على نفس النسق الذي تعمل به قوة بصرك. إذ كلما اقتربت من المكان الذي تستهدفه حققت وضوحاً أكبر في الرؤية، ليس فيما يتعلق بالهدف نفسه، بل كذلك بالنسبة لتفاصيل كل ما حوله. ومن يدري؟ فقد تقرر بأنك تفضل أحد تلك الاحتمالات الأخرى، وأن هذا الاحتمال يوفر لك إلهاماً أكبر، وبذا تسير باتجاه ذلك الهدف الجديد بدلاً من الأول! بل يحدث في بعض الأحيان، كما سنتحدث بعمق أكبر فيما بعد في هذا الكتاب، أن يكون فشلك في تحقيق هدفك باعثاً لاقترابك أكثر فأكثر من الهدف الحقيقي لحياتك.

إن الدافع للإنجاز والمساهمة يأتي بأشكال عدة. فقد يتولد لدى بعض الأشخاص نتيجة لخيبة الأمل، أو حتى لمأساة يواجهونها. أما بالنسبة للبعض الآخر فقد يجدون الوقود الذي يشعلهم لمجرد إدراكهم في يوم من الأيام أن الحياة تمضي، وأن نوعية حياتهم تتضاءل مع كل لحظة تمر. إن إدراك ما هو ممكن، وتوقع السيناريو الأفضل الممكن، أو إدراك هؤلاء الأشخاص أنهم يحرزون تقدماً واضحاً يمكن له أن يساعدهم على تطوير قوة دفع هائلة لتحقيق المزيد.

قد لا ندرك في بعض الأحيان مدى تقدمنا لأن عملية تحقيق أهدافنا تستغرق كل انتباهنا. ومن الصور التشبيهية التي قد تعبر عن ذلك هو حين يقول لك صديق ما حين يرى ابنك أو ابنتك إنه كبر بدرجة أدهشته، فتجيبه بدهشة صادقة: "حقاً؟". إن نمو ابنك أو ابنتك كان يتم يوماً بعد يوم دون أن تنتبه لذلك، بل إن من الأصعب أن تلحظ نموك أنت، ولذا فإنني أود أن أشاركك في عملية بسيطة. أرجو أن تخصص لحظة لذلك الآن، إذ إن هذا سيساعدك على استثمار إحدى أو كلتا قوتي التحفيز اللتين أشرنا إليهما أعلاه.

الأمس، واليوم، وغداً

قد لا نستطيع أن نتبين في بعض الأحيان النقطة التي وصلنا إليها أو المسافة التي نحتاج لقطعها بعد. استخدم الصفحات التالية لكي تقيّم تقييماً دقيقاً النقطة التي كنت تقف عندها في عشرة مواقع حاسمة قبل خمس سنوات. ضعْ لنفسك إلى جانب كل صنف علامة تتراوح بين صفر و ١٠. والصفر يعني أنك لا تملك شيئاً في هذا الموضع، والرقم ١٠ يعني أنك تعيش أعلى مستوى لرغباتك في ذلك الموضع.

الخطوة الثانية بعد أن تعطي نفسك علامة هي أن تكتب جملة إلى جانب كل صنف لكي تصف كيف كنت حينذاك. فمثلاً، كيف كان وضعك الجسماني قبل خمس سنوات؟ فقد تكتب مثلاً: كنت في وضع حسن إلى حدٍ ما، ولكنه يحتاج إلى تحسين. كان وزني يزيد عن المطلوب بمعدل يزيد قليلاً عن كيلوجرامين، كنت أركض مرتين في الأسبوع، ولكنني لم أكن أتناول طعاماً صحياً. مستوى الطاقة لدي كان متواضعاً.

اصرف ما يتراوح بين خمس وعشر دقائق لكتابة التمرين التالي وستجد أنه ينير لك الأمور.

منذ خمس سنوات	العلامة	الجملة
بدنياً	______	______
ذهنياً	______	______
عاطفياً	______	______
الجاذبية	______	______
العلاقات	______	______
البيئة المعيشية	______	______
اجتماعياً	______	______
روحياً	______	______
وظيفياً	______	______
مالياً	______	______

والآن، ومن باب المقارنة لنتحرّ إلى أين وصلنا، أو فشلنا في الوصول إليه بالنسبة لكل واحد من هذه الأصناف. أجب على نفس الأسئلة بناءً على الوضع الآن. بعبارة أخرى أعط لنفسك أولاً علامة تتراوح بين صفر و ١٠ حول وضعك اليوم بالنسبة لكل من تلك الأصناف، ومن ثم اكتب جملة أو جملتين تصف وضعك الآن في كل من هذه الأصناف.

اليوم	العلامة	الجملة
بدنياً	______	______________________
		______________________
ذهنياً	______	______________________
		______________________
عاطفياً	______	______________________
		______________________
الجاذبية	______	______________________
		______________________
العلاقات	______	______________________
		______________________
البيئة المعيشية	______	______________________
		______________________
اجتماعياً	______	______________________
		______________________
روحياً	______	______________________
		______________________
وظيفياً	______	______________________
		______________________
مالياً	______	______________________
		______________________

ماذا تعلمت من أداء هذا التمرين حتى الآن؟ ما هي الفروق التي توصلت إليها؟ هل تحسنت أكثر مما كنت تدرك في بعض هذه الأصناف؟ هل قطعت مسافة طويلة؟ لاشك بأن هذا يعطيك شعوراً عظيماً، أليس كذلك؟ إن لم تكن قد تقدمت بالقدر الذي كنت ترغب فيه، وإذا كنت تعتقد بأن وضعك كان أفضل قبل خمس سنوات عما أنت عليه الآن في

بعض المواضع فإن هذا إنما يمثل رسالة هامة جداً أيضاً. رسالة قد يكون فيها الدافع لإجراء تغييرات في حياتك قبل أن تمر سنوات أخرى. تذكر أن التصنيف هو مفتاح هام للنجاح.

خذ لحظة الآن واكتب تعابير قليلة أساسية تصف فيها ماذا تعلمت من هذه المقارنات:

____

____

____

____

____

____

والآن استكمل هذا التمرين بتسليط الضوء على المستقبل بعد خمس سنوات من الآن.

وهنا أيضاً أعطِ نفسك علامات، واكتب جملة تصف فيها كيف سيكون وضعك في كل موقع من مواقع هذه الأصناف.

بعد خمس سنوات من الآن	العلامة	الجملة
بدنياً	______	______________________________
		______________________________
ذهنياً	______	______________________________
		______________________________
عاطفياً	______	______________________________
		______________________________
الجاذبية	______	______________________________
		______________________________
العلاقات	______	______________________________
		______________________________

البيئة المعيشية ______ ________________________

____

اجتماعياً ______ ________________________

____

روحياً ______ ________________________

____

وظيفياً ______ ________________________

____

مالياً ______ ________________________

____

مفتاح تحقيق أهدافك

حين تحدد هدفاً لك فإنك ستكون قد التزمت بالتحسين المستمر (CANI!)، إذ اعترفت بحاجة جميع بني البشر للتحسين المستمر الدؤوب. هنالك قوة في الضغط الذي يحدثه الشعور بعدم الرضا، وفي التوتر الناجم عن الانزعاج المؤقت. فهذا هو نوع الألم الذي تريد أن يكون لديك في حياتك: نوع الألم الذي يتحول على الفور إلى أفعال جديدة إيجابية.

يعرف هذا النوع من الضغط بـ "الضغط الحسن" **eustress** وهو المعاكس للغمّ distress. فالضغط الحسن يمكن أن يكون قوة دافعة إيجابية تدفعك إلى الأمام لكي تعزز نوعية حياتك وحياة كل أولئك الذين يهمك أمرهم. فكر في الأمر واستخدمه لكي يدفعك إلى الأمام. بعض الناس يحاولون تجنب الضغط، غير أن تجنب التوتر يثير شعوراً بالملل ويجعل من الحياة مجرد تجارب لا بريق فيها، وهو ما يشتكي منه الكثيرون من الناس. ولكننا حينما نشعر بالاستثارة في الحقيقة، فإننا نشعر بنوع من الضغط أو التوتر في داخل أنفسنا. غير أن مستوى الضغط هنا لا يُغرقك، بل هو *ينشطك*

هنالك فرق بين أن تكون معرضاً للضغط وبين أن تكون مسيطرا على هذا الضغط. استخدم "الضغط الحسن" كدافع يسير بك في اتجاه ما ترغب في تحقيقه. فمن شأن هذا أن

يولَد تجولاً هائلاً في داخلك. إنك بتعلمك استخدام الضغط، بحيث يصبح صديقك وليس عدوك تستطيع في الواقع أن تحوله إلى أداة تساعدك على أن تعيش حياتك بملئها. يضاف إلى ذلك أن علينا أن نتذكر أن مستوى الضغط لدينا يتم بدافع ذاتي. لذا علينا أن ندفعه بذكاء.

أحد أسهل السبل التي يمكنك عن طريقها أن تستخدم الضغط كحليف لك هو الاستعانة بالآخرين ممن تحترمهم وذلك حين تلتزم بتحقيق أهدافك. إذ إنك بإعلانك على الملأ بأنك ستفعل كل ما يتطلبه الأمر لكي تحقق أعمق وأصدق رغباتك، فإنك ستجد صعوبة أكبر في الزوغان عن طريقك حين ينتابك الشعور بالإحباط أو يواجهك التحدي. إذ إنك حين تشعر بالتعب أو عدم اليقين وتحس بأن الأمور لا تسير في الاتجاه الصحيح، فإن ذكرياتك عن إعلانك العام عن أهدافك قد يدفعك إلى الاستمرار، أو قد يعمد أصدقاؤك إلى مساعدتك بأن يمدوا لك يد العون لتصعد لمستويات أعلى. وقد تجد في ذلك أداة مفيدة تساعدك على الاستمرار في الطريق حتى وإن اعترضتك الحواجز والمطبات.

إخفاقك في تحقيق أهدافك قد يعني تحقيق أهدافك الحقيقية

منذ سنوات جاءني أحد أصدقائي ليحدثني عن حلم خيالي لديه بأن يعيش في إحدى جزر فيجي، سمعت هذا الحلم مرات عدة وأعجبتني الفكرة وأحببتها. غير أنني إنسان عملي، إذ إن الحصول على جزيرة جميلة في جزر فيجي هو فرصة استثمارية رائعة. وقد بررت الأمر لنفسي بأنه إذا اجتاحت العالم جائحة من نوع ما فإن هذا المكان سيكون هو الموقع المناسب لعائلتي لكي تهرب إليه. ولذا وضعت جدولاً لرحلة/إجازة، ورتبت سفرة لي ولزوجتي لكي نعاين على أرض الواقع عدة مواقع في تلك الجزر لكي نقرر فيما إذا كان أي منها سيكون استثماراً مناسباً.

وبعد يومين من الانشغال المضني بأعمال لا تنتهي لم نسمح لأنفسنا بأن ننسى تحقيق هدفنا، وهو شراء أرض عذراء. كانت مهمتنا هي أن نعثر على استثمار نعتبره سليماً، ولذا قررنا استئجار طائرة لاستكشاف الجزر البعيدة من مجموعة جزر فيجي بحثاً عن فرصة جيدة.

قضينا يوماً مليئاً بالمغامرات. حيث حطت بنا الطائرة في عدة مواقع ضمنها موقع "المستنقع الأزرق" Blue Lagoon (وهو الذي يحمل اسمه أحد الأفلام الأمريكية

الناجحة)، إلى أن هبطنا في النهاية في منطقة شاطئ منعزل في المجموعة الشمالية من الجزر. استأجرنا السيارة الوحيدة المتوفرة وأخذنا نقطع بها ولمدة ثلاث ساعات أحد الطرق غير المعبدة الذي تحيط به أشجار جوز الهند.

وبعد ذلك وفي مكان منعزل شاهدنا فتاة صغيرة من أهل المنطقة على جانب الطريق. كان لها شعر أحمر غير عادي، وقد أردنا أن نصورها، وقررنا أن نبحث عن والديها لكي نطلب منهم إذناً بذلك قبل أن نصورها.

حين بدأنا نبحث عن بيتها رأينا قرية صغيرة على طرف البحر. وما أن اقتربنا حتى رآنا عدد من القرويين وشاهدنا رجلاً ضخم الجثة يركض باتجاهنا، وبابتسامة عريضة حيّانا بلغة إنجليزية سليمة تماماً. قائلاً: "أهلاً، اسمي جو. أرجو أن تتفضلوا وتشاركونا شراب الكافا*". وما أن دخلنا القرية حتى كان في استقبالنا ما يمكن لنا أن نصفه بأنه ابتسامات وضحكات لا نهاية لها. دعيت إلى داخل كوخ كبير الحجم يجلس فيه ثلاثون من رجال الفيجي لأشاركهم في احتفال تناول شراب الكافا بينما دُعيَتْ زوجتي للجلوس في الخارج لتتحدث مع النساء طبقاً للتقاليد المتبعة لديهم.

ذهلت لحماس هؤلاء الناس إذ كان مرحهم غير المحدود يثير الدهشة البالغة. كان الرجال داخل الكوخ يبتسمون بكل تألق، فرحين بوجود زائر بينهم. وأخذوا يرحبون بي بالقول: "بولا، بولا، بولا" والتي تعني "أهلاً وسهلاً، كن سعيداً، إننا نحبك!". كان الرجال ينقعون نبات اليانجونا (وهو نوع من جذور الفلفل) في سلطانية ماء لمدة ساعات عدة ويحركون المزيج ويغرفون ذلك الشراب غير الكحولي الذي يسمونه كافا (وكان يبدو لي كأنه ماء عكِر). دعوني لمشاركتهم شرب الكافا في قصعة هي عبارة عن نصف حبة من حبات جوز الهند، وحين شربتها بدا لي طعمها كدراً أيضاً شأن شكلها. أخذ الرجال يضحكون ويتبادلون النكات معي وفيما بينهم. وبعد لحظات قليلة من جلوسي معهم أخذت أشعر إحساساً بالسلام لم أحس به من قبل.

وبحكم دهشتي لذلك الإحساس بالانشراح والمرح سألتهم: "ماذا تعتقدون أن الهدف من الحياة؟" أخذوا ينظرون إلي باستغراب وكأنني أطلقت نكتة وقالوا وكأنما بصوت واحد: "أن نكون سعداء بالطبع، وهل هنالك شيء آخر؟" قلت: "أجل، هذا صحيح، تبدون جميعاً هنا سعيدين"، فأجاب أحدهم: "أجل، أعتقد أننا هنا في فيجي أسعد شعب على وجه

---

* شراب مأخوذ من جذور الفلفل.

البسيطة. طبعاً لم أذهب إلى مكان آخر في حياتي!" وهذا أطلق موجة جديدة من الضحك الصاخب.

ثم ما لبثوا أن قرروا كسر عاداتهم والسماح لزوجتي بدخول الكوخ. ثم أحضروا مصباح الكيروسين الوحيد الموجود في القرية إلى جانب قيثارات اليوكوليل* والماندولينا. وسرعان ما امتلأ الكوخ بكل من في القرية من الرجال والنساء والأطفال وهم يغنون بنغم هارموني جميل. كانت هذه إحدى أقوى وأعمق التجارب التي مرت بنا في حياتنا. والأمر الذي لا يصدق بالنسبة لهؤلاء الناس هو أنهم كانوا لا يريدون شيئاً منا سوى أن نشاركهم سعادتهم الغامرة التي يشعرون بها إزاء الحياة.

بعد ساعات عدة وبعد وداع طويل استغرق بعض الوقت وتخللته تمنيات عديدة، غادرنا القرية يغمرنا إحساس عميق ومتجدد بالسلام والتوازن في حياتنا. عدنا بعد حلول الظلام في ذلك المساء إلى منتجع ساحر ونحن نشعر بالامتنان لكل ذلك الجمال الذي يحيط بنا. إننا هنا في هذا المكان الفاخر، في داخل كوخنا الصغير الذي يغطيه سقف من القش والذي يتربع فوق قمة يغمرها رماد الحمم البركانية وتحيط به خضرة وارفة الظلال وأشجار جوز الهند التي ينعكس عليها ضوء القمر، وأصوات أمواج المحيط تداعب الشاطئ قرب عتبة بابنا. لقد كان يوماً لا يصدق، وشعرنا أن حياتنا قد اغتنت بكل عمق بفضل أولئك الناس الذين يقطنون هذه القرية الصغيرة. أدركنا أننا لم نحقق هدفنا الذي جئنا من أجله هذا اليوم، ولكننا بمتابعتنا لهذا الهدف صادفنا هبة أعظم، هبة لها قيمة لا تقارن بأي هبة أخرى.

ظللنا نعود إلى فيجي بمعدل ثلاث أو أربع مرات في السنة ولمدة تزيد عن ست سنوات. كنا نتوقع أن نحقق هدفنا بشراء الموقع الاستثماري في رحلتنا الأولى، إلا أنه لزمتنا عشرون رحلة إلى فيجي لكي نشتري الموقع المطلوب، لا كمشروع استثماري فحسب، بل كفرصة يشاركنا فيها أصدقاؤنا المتعة التي عثرنا عليها في فيجي. ولكننا بدلاً من شراء أرض بكر اشترينا منذ عامين منتجع نامالي، وهو المزرعة الفاخرة التي أقمنا فيها في رحلتنا الأولى! أردنا أن نأخذ هذا المكان الساحر -١٢١ فداناً وثلاثة أميال من الشاطئ على المحيط- وأن نزيد من جماله لكي يشاركنا أصدقاؤنا وأناس من نوعية خاصة الاستمتاع به.

امتلاكي لمنتجع نامالي يعطيني نفس الإحساس بالغبطة الذي أشعر به لدى إجراء الحلقات الدراسية، حيث أراقب الناس وهم يحولون قدراتهم لكي يستمتعوا بالحياة. وحين

* قيثارة من أصل برتغالي لها أربعة أوتار شائعة الاستعمال في جزر الهاواي وجزر المحيط الهادي.

يصل الناس إلى نامالي يحدث لهم التحوّل ذاته، ولكن دون أن أقوم أنا بأي دور في ذلك. إذ يقتصر دوري على أن أجلس وأراقب الناس من مختلف الأنماط. من الأزواج الذين أتوا لقضاء فترة شهر العسل، إلى الأزواج المتقاعدين، إلى المدراء التنفيذيين الكبار الذين يثقل كواهلهم ذلك الوقع المحموم الذي يسود عملهم في مصالح الأعمال الكبرى، أراهم وهم يطلقون العنان لأنفسهم ويكتشفون من جديد كيف يمكن للطفل أن يعيش ويستمتع بحياته. فهم يلعبون كرة اليد مع سكان المنطقة؛ ويركبون الجياد على الشاطئ أو يشاركون في احتفالات احتساء شراب الكافا.

يسعدني أن أرى الدهشة تغمر عيونهم حين يكتشفون عالماً آخر تحت الماء، أو يراقبون غروب الشمس في مشاهد تفوق كل ما تخيلوه في أحلامهم، أو تلك الابتسامات التي تغمر وجوههم والتي تعكس تلك الصلة الروحية التي يشعرون بأنها تربطهم بسكان فيجي. لم أدرك قط حين تابعت هدف "الاستثمار" هذا أنني سأجد بدلاً من ذلك بيئة يمكن لها أن تدفع كلاً منا لتذكرنا بأهم ما في الحياة. **ليس المهم فقط أن تكون لديك أهداف، بل كذلك نوعية الحياة التي تمارسها على الطريق لتحقيق هذه الأهداف.**

عِشْ الحلم

يتابع الكثيرون من الناس حياتهم وهم يؤجلون الاستمتاع بالسعادة والفرح. إذ إن تحديد الأهداف بالنسبة لهم يعني أنهم في يوم ما، وبعد أن يحققوا شيئاً ما سيكون بإمكانهم حينذاك أن يستمتعوا بالحياة حتى الثمالة. ولكن الواقع هو أننا إذا قررنا أن نكون سعداء الآن فإننا سنحقق المزيد أوتوماتيكياً في هذه الحالة. وعلى الرغم من أن الأهداف توفر لنا توجيهاً هائلاً وسبيلاً يمكّننا من التركيز، غير أن علينا أن نجاهد باستمرار لكي نعيش كل يوم من أيام حياتنا حتى الثمالة، وأن نعتصر كل المرح الذي نستطيع انتزاعه في كل لحظة تمر بنا. وبدلاً من قياس نجاحك أو فشلك في الحياة بمقياس قدرتك على تحقيق هدف محدد ووحيد، تذكر أن الاتجاه الذي تسير فيه أهم من النتائج المفردة التي تحققها. فإذا تابعنا طريقنا في الاتجاه الصحيح فإننا قد لا نحقق الأهداف التي نتوخاها فحسب بل أكثر منها بكثير أيضاً!

الرجل الذي تمثل حياته في قناعتي قوة الإصرار على تغيير قدراته المستقبلية، كما تمثل أيضاً تذكيراً لنا بأن عدم تحقيق الهدف الذي ننوي تحقيقه قد يكون سبباً في تحقيق هدف

أعظم هو الممثل الأمريكي الراحل مايكل لاندن. فما السبب الذي جعل هذا النجم محبوبا إلى هذه الدرجة لدى الناس؟ السبب هو أنه كان يمثل الكثير من المثل القائمة في ثقافتنا كأمريكيين. إحساس كبير بأهمية القيم العائلية، التصرف المناسب، الدأب واحترام النفس، والإصرار في وجه العوامل المضادة، إلى جانب إحساس عميق بالحنو والحب.

لقد أصبح هذا الرجل الذي أضاء حياة الكثيرين نجماً ثقافياً عن طريق سبيل غير مباشر. فقد عاش في الواقع ضمن جو مسيء من الناحية الجسدية والعاطفية حيث كان أبواه في حالة صراع مستمر. وقد قامت أمه بعدة محاولات دراماتيكية للانتحار، وكانت تلاحقه في بعض الأحيان إلى حيث يكون مع شبان آخرين في البلدة وتقفز من التاكسي لتضربه بعلاقة الملابس. وقد ظل يعاني من التبول في الفراش إلى أن وصل إلى المرحلة الثانوية. بل وكان يعاني أيضاً من حركات لا يستطيع التحكم فيها في وجهه بالإضافة إلى إحداث أصوات بلع لا إرادية. كان نحيلاً جداً يملؤه الخوف، وكل هذه الصفات لا تشبه فيما يبدو شخصية رب عائلة واثق من نفسه في العائلة التي يصورها المسلسل التليفزيوني المعروف "بيت صغير في البراري" Little House on the Prairie. فما الذي غيّر حياته.

في أحد الأيام، وحين كان في المدرسة الثانوية اصطحب مدرس الرياضة صفهم إلى ملعب كرة القدم لكي يمارسوا رياضة رمي رمح قديم صدئ. في ذلك اليوم كان مايكل على وشك القيام بتجربة من شأنها أن تعيد تشكيل نظرته لنفسه إلى الأبد، إذ حين حان دوره اقترب من الرمح بنفس الإحساس بالخوف وعدم الثقة اللذين واجه بهما كل شيء في حياته حتى ذلك الحين.

غير أن معجزة حدثت في ذلك اليوم. فقد رمى مايكل الرمح فاندفع بعيداً عن منطقة الرمي بمسافة ٣٠ قدماً زيادة على المسافة التي حققها كل الآخرين. في تلك اللحظة أدرك مايكل أن لديه مستقبلاً. وكما قال في مقابلة مع مجلة "لايف" الأمريكية فيما بعد: "في ذلك اليوم وجدت شيئاً أستطيع أن أفعله أفضل من الآخرين، شيئاً أستطيع أن أتلقفه، فتلقفته. رجوت المدرب أن يسمح لي بأخذ الرمح معي إلى مكان سكناي في الصيف، فاستجاب لي. ولذا أخذت أرميه وأرميه وأرميه".

وجد مايكل مستقبله وتابعه بحدة وحشية، وكانت النتائج مدهشة. وحين عاد من عطلته الصيفية كان جسمه قد بدأ يتحول. وفي السنة التالية بدأ يمارس تمارين لبناء الجزء الأعلى من جسمه. وفي السنة النهائية من دراسته الثانوية كان قد سجل رقماً قياسياً جديداً

لطلاب المدارس الثانوية في رمي الرمح، وبذلك حصل على منحة دراسية رياضية في جامعة كاليفورنيا الجنوبية. وكما قال: "تحول ذلك الفأر إلى أسد". فما رأيك في هذه الصورة المجازية.

لا تنتهي القصة هنا، بل نبعت قوة مايكل من قناعة نتجت عن مشاهدته لفيلم شمشون ودليلة. فقد اعتقد أنه إن أطال شعره فإنه سيصبح قوياً. ولقد نجح في ذلك حين كان في المدرسة الثانوية، غير أنه واجه الحقيقة المرة حين بدأ دراسته الجامعية في الخمسينيات، إذ إن مجموعة من الرياضيين من ذوي الشعر القصير رموه أرضاً وقصوا شعره الطويل. وعلى الرغم من أن عقله كان أفضل من ذلك غير أن قوته تلاشت فوراً مع شعره، حتى إن قوته في رمي الرمح تضاءلت بمسافة ٣٠ قدماً. وحين أخذ يدفع نفسه ليعود إلى مستواه السابق تعرض لإصابة شديدة بحيث كان عليه أن يتوقف عن ممارسة هذه الرياضة في تلك السنة الدراسية، وأخذ قسم الرياضة في الجامعة يعامله بقسوة بحيث إنه اضطر لترك الدراسة. ولكي يحصل على قوته كان عليه أن يعمل في مجال تفريغ الشاحنات في أحد المصانع، وبدا وكأن حلمه قد مات. فكيف يمكن له أن يحقق حلمه بأن يكون نجم رمي الرمح على المستوى العالمي؟

لحسن حظه حينذاك رآه وكيل للبحث عن المواهب في هوليوود وطلب منه أن تتم تجربته لدور في مسلسل تليفزيوني كان هو أول مسلسل ملون من مسلسلات الغرب الأمريكي يتم إنتاجه. وبعد ذلك لم يعد هناك مجال له للنظر إلى الوراء. وبذا بدأ مايكل مشوار عمله كممثل أولاً ثم كمخرج ومنتج بعد ذلك. وبذا فإن إخفاقه في تحقيق حلمه قد منحه مستقبله. غير أن متابعته لأهدافه الأصلية والاتجاه الذي اتبعه في سبيل ذلك شكّل جسمه وشخصيته، وهما عنصران أساسيان من عناصر النمو اللازمة لتهيئته لمستقبله النهائي. ولذا فإن علينا أن نثق أحياناً بأن خيبات أملنا قد تكون في الواقع عبارة عن فرص مازالت خفية عن الأنظار.

مفتاح تحقيق الأهداف

هل يعني هذا أنك إن تابعت أهدافك وواجهت الفشل والإحباط مبدئياً فإن عليك أن تحوّل اتجاهك لتفعل شيئاً آخر؟ لا بالطبع. فإن أحداً لم يحقق هدفاً بمجرد أن يكون *مهتماً* بتحقيقه، بل عليه أن يكون *ملتزماً* به. وقد تبين لي من دراسة مصدر نجاح الناس أن

الإصرار يتفوق حتى على الموهبة باعتباره المورد الأكثر قيمة وفعالية في خلق وتشكيل نوعية الحياة. وتجدر الإشارة إلى أن معظم الناس يستسلمون قبل مسافة خمسة أقدام من تحقيق أهدافهم. وهذا أمر يثير الجنون!

إنني مؤمن بأن الحياة تختبرنا باستمرار لتتحرى مستوى التزامنا. ومكافأة الحياة الكبرى تمنح لأولئك الذين يظهرون التزاماً لا ينتهي بأن يظلوا يعملون إلى أن يحققوا غايتهم. إن هذا المستوى من التصميم يمكن له أن يحرك الجبال. غير أن من الواجب أن يكون هذا التصميم مستمراً ودؤوباً. وقد يبدو هذا الأمر ساذجاً ولكنه يظل المؤشر الشائع الذي يفصل بين من يعيشون أحلامهم ومن يعيشون في حالة ندم دائم.

إنني تلميذ يتعلم دوماً من أولئك الذين تعلموا أن يأخذوا اللامرئي ليحولوه إلى مرئي. ولهذا السبب فإنني أحترم الشعراء، والكتاب والممثلين، وأصحاب الأعمال أي أولئك الأشخاص الذين يأخذون فكرة ما ويخرجونها إلى حيز الحياة. ومن الأشخاص الذين أعتبرهم قدوة في مجالات الإبداع والنمو الشخصي المتزايد والنجاح "بيتر جوبر"، رئيس مجلس الإدارة والمدير التنفيذي لشركة سوني للأفلام Sony Pictures Entertainment (والتي كانت تعرف سابقاً باسم شركة أفلام كولومبيا). ففي سن الثامنة والأربعين أصبح بيتر أحد أقوى الأشخاص في مجال صناعة السينما الأمريكية وأكثرهم كفاءة من الناحية الحرفية. ولقد استطاع هو وشريكه جون بيترز أن يجمعوا ٨٥٢ ترشيحاً لجوائز أكاديمية السينما. وتشمل أعماله أفلاماً من "قطار منتصف الليل" إلى "المفقود"، ومن "رجل المطر" إلى "الرجل الوطواط". وفي عام ١٩٨٩ اشترت شركتهما شركة سوني بمبلغ يزيد عن ٢٠٠ مليون دولار بهدف السيطرة على إمبراطورية شركة كولومبيا. فكيف يمكن لشخص في هذا العمر المبكر أن يحقق مثل هذا التأثير في صناعة فيها كل هذا القدر من المنافسة؟ الجواب هو بفضل البصيرة والإصرار الدؤوب الذي لا ينتهي.

حظيت في أحد الأيام بتلقي اتصال هاتفي من بيتر جوبر حيث أسعدني أن أعرف بأنه من المعجبين ببرنامجي المسجل على كاسيتات ويحمل عنوان "القوة الشخصية" Personal Power. وحين كان يؤدي تمارينه الرياضية كل صباح كان يستمع لأشرطتي لكي يتمكن من تشكيل ذهنه بالصورة الملائمة في نفس الوقت الذي يقوم فيه أيضاً بتشكيل جسمه بالصورة المناسبة. وقد اتصل لكي يشكرني قائلاً إنه لم يشتر من قبل مثل هذه الأشرطة

التليفزيونية، ولم يسمع قط أشرطة مثل هذه. ونتيجة لهذه المحادثة سنحت لي الفرصة للقاء بيتر وتكوين صداقة معه.

ولقد تبين لي أن أحد مكونات نجاحه الذي لا يصدق هو قدرته على ألا يتخلى عن هدفه حالما يتعلق به. ففي عام ١٩٧٩ اشترى هو وجون بيترز حقوق إنتاج فيلم *"الرجل الوطواط"* *Batman*. إلا أنهما لم يبدءا إنتاجه إلا في عام ١٩٨٨. وفي غضون ذلك حاول الكل قتل هذا الفيلم. فمدراء الاستديوهات قالوا إنه لن تكون هنالك سوق لهذا الفيلم وإنه لن يراه إلا الأطفال والمغرمون بالكتب الساخرة (الذين اهتاجوا حين تم اختيار مايكل كيتون ليلعب دور الرجل الوطواط). وعلى الرغم من خيبات الأمل المستمرة والإحباطات والمغامرات التي لا يستهان بها فقد تمكن الثنائي جوبر وبيترز من أن يجعلوا من فيلم "الرجل الوطواط" أحد أكبر القنابل المتفجرة في كل الأوقات، كما أنه حقق أعلى أرباح يحققها فيلم لدى افتتاحه، وقد قدرت إيرادات الفيلم والمنتجات التي ترتبط به بما يصل إلى بليون دولار!

ومن الأمثلة الأخرى على إصرار ودأب جوبر إنتاج فيلم *"رجل المطر"* *Rain Man* الذي لم يكن من المتوقع له أن يرى النور. ففي مراحل متعددة من مراحل استكمال الفيلم تتابع خمسة من كتاب السيناريو على كتابة سيناريو ذلك الفيلم، كما تخلى ثلاثة مخرجين عن محاولة إخراجه بمن فيهم ستيفن شبيلبرج. وقد أراد بعض هؤلاء من بيتر جوبر أن يغير السيناريو بحيث يحوي بعض الحركة، وبعض حوادث القتل والمشاهد الجنسية، وكانوا يجادلون أن أحداً لن يشاهد فيلماً لا يصور إلا اثنين من الرجال يجلسان في سيارة يعبران بها الولايات المتحدة من أدناها إلى أقصاها، وأحدهما معاق".

غير أن بيتر كان يفهم قوة العواطف، وهو يختار دائماً إنتاج أفلام تحرك الروح البشرية. وهو يعرف ما يمس أرواح الناس، ولذا فقد رفض أن يتنازل قائلاً لكل من ينتقده بأن هذا الفيلم هو فيلم يعالج موضوع علاقة، وأن هذه القصة التي تتحدث عن أخوين يتعرفان على بعضهما البعض هي كل الحركة التي يحتاجها الفيلم كما يؤكد لهم أن رجل المطر سيفوز في الواقع بجائزة أوسكار. وقد حاول من يملكون أفضل العقول إقناعه بعكس ذلك، بمن فيهم شبيلبرج، غير أنه لم ينثن عن موقفه. ولقد حصل الفيلم الذي عرض عام ١٩٨٨ على أربع جوائز أكاديمية، بما في ذلك جائزة أفضل فيلم، وأفضل ممثل، وأفضل مخرج، وأفضل سيناريو. فالإصرار الدؤوب إذاً لابد أن يجدي. ويعتقد جوبر بأنك في كل فيلم إنما تبدأ بداية جديدة وأن مستواك في هوليوود يتحدد على أساس مستوى آخر فيلم

لك. ألا يثير هذا الكثير من الخوف؟ لاشك في ذلك! ولكنه يقول إنه يستخدم خوفه والتوتر الذي يحدثه محيطه لا كقوة تشله، بل *كقوة تدفعه إلى الأمام*.

لابدّ من القول إن الناس يمتنعون في كثير من الأحيان عن متابعة هدف معين خشية إخفاقهم. والأسوأ من ذلك أنهم يبدءون في متابعة هدف معين ثم ما يلبثون أن يتخلوا عنه بسرعة. وقد يكونون على المسار الصحيح الذي يمكنهم من تحقيق ما يريدون غير أنهم يخفقون في التذرع بالصبر الذي يبديه قاطع الحجارة. ونظراً لأنهم لا يحصلون على معلومات مرتجعة عن مدى تقدمهم؛ فإنهم يتخلون عن هدفهم بسرعة مذهلة. وإذا كانت هنالك مهارة وجدتها لدى الأبطال –أي أولئك الأشخاص الذين حققوا في الواقع أقصى رغباتهم– فهي مستوى الإصرار الدؤوب الذي لا يصدق. فهم يغيرون نهجهم تبعاً للضرورة، غير أنهم لا يتخلون قط عن بصيرتهم.

أطلق قوة نظام التنشيط المعقد لديك لتحقيق أهدافك

ما هي القوة التي يستمد منها بيتر جوبر أو مايكل لاندن قوتهما؟ ما هو هذا الإدراك الحسي الذي يبدو وكأنه فوق الحواس ظاهرياً والذي يمكّن مثل هؤلاء الأشخاص من ملاحظة أي شيء له علاقة بأهدافهم، أو يمكن استعماله للتوصل إلى ما ترغب فيه قلوبهم؟ أعتقد أن مثل هؤلاء الأفراد قد تعلموا في كل من هذه الحالات استخدام ميكانيكية في أدمغتهم تسمى نظام التنشيط المعقد.

يبدو هذا التعبير معقداً، والعملية معقدة دون شك، ولكن وظيفة نظام التنشيط المعقد هذا بسيطة وعميقة: فهي التي تقرر ماذا تلاحظ وما الذي يجب عليك أن تنتبه له. إنها الأداة التي تجري مسحاً لذهنك. تذكر أن ذهنك الواعي يمكنه أن يركز على عدد محدود من العناصر فقط في وقت من الأوقات، ولذلك فإن دماغك يصرف قدراً كبيراً من الجهد وهو يقرر ما الذي يجب ألا ينتبه له. هنالك مثيرات لا تعد ولا تحصى تهاجمك في كل لحظة، غير أن عقلك يحذف معظمها ويركز على ما يعتقد أنه هام، والميكانيكية التي يستعملها لتحقيق ذلك هي ميكانيكية نظام التنشيط المعقد، وهذا النظام هو المسئول المباشر عن القدر المعين من الواقع الذي تمارسه عن وعي.

دعني أقدم لك هذا المثال. هل اشتريت يوماً بذلة جديدة أو سيارة ثم أخذت تلاحظ بعد ذلك أنك تراها في كل مكان؟ فما هو سر ذلك؟ ألم تكن موجودة من قبل أيضاً؟ بلى، لاشك

في ذلك. ولكنك تلاحظ وجودها الآن لأن شراءك لها هو دليل واضح على نظام التنشيط المعقد بأن أي شيء يرتبط بهذه المادة أصبح ذا أهمية بالنسبة لك الآن ويحتاج لأن تلاحظه. لقد أصبح لديك الآن وعي فوري ومعزز لشيء، كان دائماً موجوداً حولك دون أن تلحظه.

هذا التحول في وضعيتك الذهنية يضعك على خط واحد مع أهدافك. إذ ما أن تقرر أن شيئاً ما هو في موضع الأولوية فإنك تغطيه حدة عاطفية هائلة. وبالتركيز عليه فإن أي مصدر يدعم الحصول عليه سيصبح في النهاية واضحاً. ولذا فإنه لن يكون أمراً حاسماً وضرورياً أن تفهم تماماً كيف يمكنك أن تحقق أهدافك حين تقوم بتحديدها في بداية الأمر. ثق في أن نظام التنشيط المعقد لديك سيشير إلى ما يجب عليك أن تعرفه على طريق تحقيق أهدافك.

"اصعد إلى العلياء، اصعد إلى أبعد نقطة فهدفك هو في علياء السماء"

"عبارة منقوشة في كلية ولبمز"

أجريتُ في عام ١٩٨٣ تمريناً حقق بالنسبة لي مستقبلاً غيّر كل مناحي حياتي، إذ إنني وضعت لنفسي مجموعة جديدة من الأهداف كجزء من عملية شاملة لرفع مستويات متطلباتي، ولذا سجلت كل الأمور التي لن أقبلها بعد، إلى جانب تلك التي ألتزم بأن تكون في حياتي. وضعت جانباً كل القناعات التي تحد من قدراتي وجلست على الشاطئ لأسجل كل ذلك.

أخذت أكتب لثلاث ساعات متواصلة محاولاً أن أتذكر كل الإمكانيات التي يمكنني أن أتصور أن أقوم بها، أو أكونها، أو أمتلكها، أو أبتدعها، أو أجربها، أو أساهم بها. وكان خط الزمن الذي أعطيته لنفسي لتحقيق هذه الأهداف يمتد من الغد إلى مدى السنوات العشرين التالية. لم أتوقف قط لأفكر فيما إن كنت سأستطيع فعلاً تحقيق تلك الأهداف أم لا، بل حاولت أسر أي احتمال يمكن أن يكون مصدر إلهام لي وسجلته.

بعد تلك البداية قمت بتحسين تلك العملية بعد ستة أشهر حين تمت دعوتي إلى جانب عدد من أخصائيي العلوم المرتبطة بعلم النفس إلى روسيا لدراسة الظواهر النفسية مع خبراء في الجامعات في مختلف أنحاء روسيا. وبينما كانت المجموعة التي كنت فيها تتجول في أنحاء البلاد كنت أقضي الساعات الطوال في القطار ونحن ننتقل من موسكو إلى سيبيريا ثم إلى لينجراد. لم يكن لدي ما أكتب عليه سوى ظهر خارطة قديمة لروسيا، كتبت عليها

أهدافي طويلة المدى والتي تتعلق بمصيري من النواحي الروحية، والذهنية، والعاطفية، والبدنية، والمالية. ثم وضعت سلسلة من المعالم لكل من هذه الأهداف على أساس تسلسل عكسي.

فمثلاً: لكي أحقق أعلى هدف روحي لي في غضون عشر سنوات من هذا التاريخ، فكيف علي أن أكون كشخص، وما هي الأشياء التي علي إنجازها في غضون تسع سنوات من الآن، وثماني سنوات، وسبع سنوات و... إلى أن أصل بالتسلسل العكسي إلى اللحظة الراهنة؟ **ما هو الإجراء المحدد الذي يمكنني اتخاذه *هذا اليوم* بحيث يقودني على ذلك الطريق الذي سيوصلني إلى المصير الذي اخترته.**

في ذلك اليوم، وضعت أهدافاً محددة حوّلت حياتي. وصفت لنفسي مفصلاً مثلاً فتاة أحلامي، كيف يجب لها أن تكون ذهنياً وعاطفياً وبدنياً وروحياً. كما وصفت لنفسي الدخل الذي يتوجب علي أن أحصله، والبيت الذي سأعيش فيه، بما في ذلك المكتب الدائري في الطابق الثالث والذي يطل على المحيط.

بعد عام ونصف من ذلك التاريخ كانت مجلة "لايف" تزورني في بيتي لتجري مقابلة معي حول السبيل الذي اتبعته لإحداث تلك التغييرات التي لا تصدق في حياتي. وحين أخرجت تلك الخارطة لأطلعهم على كل الأهداف التي كنت قد سجلتها، كان من المدهش أن ترى كم من هذه الأهداف قد تحقق بالفعل. فلقد قابلت المرأة التي وصفتها وتزوجتها، ووجدت واشتريت البيت الذي تصورته بكل تفاصيله، بما في ذلك المكتب الدائري في الطابق الثالث في البرج الذي يطل على المحيط. حين كتبت تلك الأهداف في البداية لم تكن لدي على الإطلاق معطيات تؤكد لي بأن من الممكن تحقيق هذه الأهداف. **ولكنني كنت مستعداً لتعليق أحكامي لفترة وجيزة من الوقت لكي أفسح المجال لأهدافي كي تتحقق.**

خذ خطوتك الأولى الآن!

ما سنفعله الآن هو أن نقطع خطوتنا الأولى على طريق تحويل غير المرئي إلى مرئي، وفي تحويل الأحلام إلى حقيقة. وما أن تنتهي من ذلك حتى تكون قد ابتدعت لنفسك توقعاً هو من العظمة، ومستقبلاً ملزماً بحيث ستجد نفسك مجبراً على اتخاذ خطواتك الأولى اليوم.

سنغطي أربعة مواقع:

١. أهداف النمو الشخصي.

٢. أهداف العمل/المسار الوظيفي/الأهداف الاقتصادية.

٣. أهداف المغامرة/الألعاب.

٤. أهداف المساهمة في مساعدة الآخرين.

ستكون هناك فترة محددة من الوقت بالنسبة للتفكير في كل من هذه الأهداف. اكتب بسرعة، إذ يجب أن يتحرك قلمك بسرعة دون أن تحاول فرض رقابة على نفسك، بل احرص على كتابة كل ما تفكر فيه على الورق. اسأل نفسك باستمرار: **ماذا أريد لحياتي إن كنت أعرف أنني أستطيع أن أواجهها بالسبيل الذي أريد؟ ماذا أستهدف إن كنت أعرف أنني لن أفشل؟** علّق أي حاجة لمعرفة *كيفية* تحقيق ذلك بالضبط. اكتشف فقط ماذا تريده حقاً. افعل ذلك دون أي تساؤل أو شك في قدراتك.

تذكر أنك إذا أثرت في نفسك الحوافز الكافية التي تلهمك فإن القوة التي تطلق العنان لها من داخلك ستجد طريقاً يمكّنك من التعبير عن رغباتك. كما أن عليك ألا تبذر وقتك مبدئياً في التفكير بأمور محددة تماماً. مثلاً: أريد بيتاً ذا أرضية من عدة مستويات في الموقع كذا وكذا، على أن يكون الأثاث من الطراز الحديث ومن اللون الأبيض، مع قطع من ألوان أخرى ملائمة في هذه الزاوية وتلك الزاوية، وأن تكون الحديقة هي حديقة ورود من الطراز الفيكتوري. يكفي أن تكتب: "بيت أحلامي. حديقة واسعة في مدينة كذا...".

عليك الآن أن تضع نفسك في موضع ثقة كاملة بالنفس وتوقع كلي بأن بإمكانك تحقيق كل ما تريد. ما أقترحه عليك هو أن تعتبر نفسك طفلاً صغيراً يحلم في ليلة العيد بما يريد أن يحصل عليه. ولاشك أنك إذا حدثت أطفالاً عمّا يريدونه في العيد فلن يجدوا صعوبة في سرد قائمة مذهلة لا تصدق. قد يقولون لك: "أريد بركة سباحة، لا بل بركتي سباحة، إحداهما لك والأخرى لي!" ومن شأن الشخص البالغ أن يلتفت إليه في تلك الحالة ليقول له: "ماذا تقول؟ ستكون محظوظاً إذا حصلت على حنفية في ساحة البيت!" سنكون عمليين في متطلباتنا لاحقاً. أما الآن فإن الهدف هو أن تعود طفلاً: امنح نفسك حرية استكشاف إمكانيات ممارسة الحياة دونما حدود أو قيود.

١. أهداف النمو الشخصي

<u>الخطوة ١</u>: على الجدول (أو على أوراق إضافية إن احتجت للمزيد من المساحة)، اكتب كل ما تريد تحسينه في حياتك فيما يتعلق بنموك وتطورك الشخصي. كيف تريد أن

بحسن وضعك الجسماني؟ ما هي أهدافك فيما يتعلق بتطورك الذهني والاجتماعي؟ هل تريد مثلا ان تتعلم لغة جديدة؟ او أن تتعلم القراءة السريعة؟ هل تجد فائدة في قراءة كل أعمال شكسبير مثلاً؟ ماذا تريد ان تحقق من الناحية العاطفية؟ ربما كنت تريد أن تتخلص من مشاعر الإحباط أو الرفض. ربما كنت تريد أن تشعر مشاعر تعاطف مع أناس كنت تحمل إزاءهم مشاعر الغضب؟

إن الهدف الأساسي من تسجيل هذه الأهداف هو أن تكتب كل وأي شيء تتصوره دون أن تسمح لذهنك بالتوقف. قد تكون هذه أهدافاً قصيرة الأجل -شيئاً تريد أن تحققه هذا الأسبوع، أو هذه السنة- أو ربما كانت أهدافاً طويلة الأجل، أموراً تريد تحقيقها في أي وقت من الآن وحتى عشرين عاماً. أعمِل التفكير لمدة لا تقل عن خمس دقائق. لا تتوقف عن الكتابة في أي وقت من الأوقات. لا تتردد في أن تكون سخيفاً، مجنوناً، طفلاً، ففكرة غريبة قد تقودك يوماً إلى مصير عظيم. وإليك فيما يلي بعض الأسئلة التي قد تود مراجعتها قبل أن تبدأ. غير أن عليك بعد أن تراجعها أن تبدأ بالعمل وتحدد أهدافك في الحال!

ماذا تريد أن تتعلم؟
ما هي بعض المهارات التي تريد إتقانها إبان حياتك؟
ما هي الصفات الشخصية التي تريد أن تنميها في شخصيتك؟
من هم الأصدقاء الذين تريد مصادقتهم؟
من تريد أن تكون؟

ماذا يمكنك أن تفعل لتحقق لنفسك حالة جسمانية جيدة؟
أن تجري جلسات تدليك كل أسبوع، أم كل يوم؟
أن تكتسب الجسم الذي تحلم به؟
أن تنتسب لنادٍ رياضي، وتستعمله فعلاً؟
أن تتحول إلى نظام غذائي نباتي؟

هل تريد أن تتغلب على خوفك من ركوب الطائرة؟
أم تريد أن تتغلب على خوفك من الكلام أمام الجمهور؟
ام ان تتغلب على خوفك من السباحة؟

ماذا تريد أن تتعلم؟
أن تتعلم اللغة الفرنسية؟
أن تتعلم الغناء؟
أن تتعلم العزف على آلة موسيقية؟
مع من تريد أن تتعلم؟

الخطوة ٢: والآن وقد وضعت لنفسك قائمة أهداف النمو والتطور الشخصي التي يمكن لها أن تثيرك، اصرف دقيقة واحدة لتحديد الخط الزمني لكل من تلك الأهداف. ليس من الضروري أن تعرف هنا كيف يمكن لك أن تحقق هذه الأهداف. اكتفِ الآن بوضع إطار زمني يمكن لك أن تعمل على أساسه. تذكر أن الأهداف هي عبارة عن أحلام محددة بوقت معين. إن مجرد تقرير الوقت الذي ستحقق فيه هدفك من شأنه أن يحرك كل قواك الواعية وغير الواعية لكي تصبح هذه الأهداف حقيقة واقعة. فإذا كنت تلتزم مثلاً بتحقيق هدف ما في غضون عام واحد أو أقل من ذلك فضع الرقم (١) إلى جانب هذا الهدف، أما إن كنت تلتزم بتنفيذه في غضون ثلاث سنوات فضع إلى جانبه الرقم (٣) وهذا ينطبق على ٥، و ١٠، و ٢٠ سنة.

الخطوة ٣: والآن، اختر الهدف الوحيد الأهم الذي تلتزم بتحقيقه من فئة أهداف السنة الأولى، وهو هدف، إن استطعت إنجازه في هذا العام، فسيعطيك إشارة هائلة ويجعلك تشعر بأن السنة استُثمرت استثماراً حسناً. خذ دقيقتين تكتب خلالهما فقرة تفسر فيها لماذا تلتزم التزاماً صارماً بإنجاز هذا الهدف في خلال هذه السنة. لماذا يعتبر هذا أمراً إجبارياً بالنسبة لك؟ ماذا ستستفيد من إنجازه؟ ماذا ستخسر إن لم تنجزه؟ هل هذه الأسباب قوية بما فيه الكفاية لكي تدفعك إلى متابعة هذا الموضوع؟ إن لم يكن الأمر كذلك فعليك أن تختار هدفاً أفضل أو أسباباً أفضل.

التمييز الأكثر أهمية الذي توصلت إليه منذ سنوات فيما يتعلق بالأهداف هو أنه إذا كان لدي تساؤل كبير بما فيه الكفاية –مجموعة قوية بما فيه الكفاية من الأسباب– فإنني أستطيع دائماً أن أتوصل إلى تصور حول كيفية تحقيق هذه الأهداف. فالأهداف وحدها يمكن أن تكون مصدر إلهام. غير أن معرفتك للأسباب العميقة التي تجعلك تريد هذه الأهداف من ناحية المبدأ يمكن أن توفر لك الدافع طويل الأمد والحافز الضروري للاستمرار الدؤوب، ولتحقيق هذه الأهداف.

أهداف التطور الشخصي

٢ أهداف المسار الوظيفي/الأعمال/الأهداف الاقتصادية

الخطوة التالية هي تحديد أهداف مسارك الوظيفي/عملك/أهدافك الاقتصادية

الخطوة ١: سجل أي شيء تريده لمسارك الوظيفي، أو عملك، أو حياتك المالية. أي مستويات من الوفرة المالية تريد تحقيقها؟ إلى أي منصب تود أن ترتفع؟ **خذ خمس دقائق الآن لوضع قائمة تصل قيمتها إلى مليون دولار.**

هل تريد أن تكسب:

٥٠٠٠٠ دولار في السنة؟

١٠٠٠٠٠ دولار في السنة؟

٥٠٠٠٠٠ دولار في السنة؟

مليون دولار في السنة؟

١٠ ملايين دولار في السنة؟

مبالغ تصل إلى حد يستحيل عليك عدها؟

ما هي الأهداف التي تريدها لشركتك؟

هل تريد أن تصبح شركتك عامة؟

هل تريد أن تحصل على مركز القيادة في ميدان الصناعة التي تمارسها؟

ماذا تريد أن يكون صافي ما تجنيه؟

متى تريد أن تتقاعد؟

ما قيمة الدخل الذي تريد تحصيله من استثماراتك بحيث لا تكون مجبراً على العمل؟

في أي سن تريد تحقيق استقلال مالي؟

ما هي أهداف إدارة نقودك؟ هل تحتاج إلى:

موازنة ميزانيتك؟

موازنة دفتر شيكاتك؟

أن تحصل على مدرب في الشئون المالية؟

أي نوع من الاستثمارات تريد تحقيقه؟ هل تريد أن .

تمويل مشروع عمل مثير مبتدئ؟

البدء بمشروع إيصال أشياء للمنازل؟

الاستثمار في صندوق ثنائي؟

المساهمة في خطة لنظام تقاعد؟

كم هو المبلغ الذي تريد توفيره بهدف تأمين دراسة جامعية لأبنائك؟

كم تريد أن تكون قادراً على صرفه على السفر والمغامرة؟

كم تريد أن تكون قادراً على صرفه على "الألعاب" الجديدة؟

ما هي أهداف مسارك الوظيفي؟

ماذا تريد أن تساهم به لشركتك؟

أي إنجازات فريدة تريد ابتداعها وتحقيقها؟

هل تريد أن تصبح مشرفاً على مجموعة موظفين؟ مديراً، مديراً تنفيذياً؟

بماذا تريد أن تُعرَف ضمن مهنتك؟

أي نوع من التأثير تريد أن يكون لديك؟

الخطوة ٢: والآن، وبعد أن سجلت الأهداف الملزمة لك في ميدان مسارك الوظيفي، وأعمالك، والميدان الاقتصادي، **خذ دقيقة واحدة لتحديد خط زمني لكل من هذه الأهداف**، تماماً كما فعلت بأهداف بناء الشخصية. فإذا كنت ملتزماً بتحقيق هذا الهدف في خلال السنة القادمة أو أقل فاكتب الرقم (١) إلى جانب هذا الهدف. أما إذا التزمت بتحقيقه في غضون خمس سنوات فسجل الرقم (٥) وهكذا. تذكر أن المهم ليس معرفتك كيف يمكنك أن تحقق هدفك، أو أن خط الزمن معقول، بل فيما إذا كنت ملتزماً التزاماً صارماً بتحقيق هذا الهدف.

الخطوة ٣: اختر هدف السنة الأولى الذي يحتل رأس القائمة في فئة العمل والاقتصاد وخذ دقيقتين لكتابة فقرة عنه. تفسر فيها لماذا تلتزم التزاماً صارماً بتحقيق هذا الهدف في غضون عام واحد. احرص على جمع أكبر عدد من الأسباب التي تستطيع جمعها لتحقيق

هذا الهدف. انتق الأسباب التي تدفعك فعلاً، والتي تجعلك تنفعل وتستثار بشأن العملية وهنا أيضاً اختر أسباباً أفضل أو هدفاً أفضل إن لم تكن هذه الأسباب تدفعك بما فيه الكفاية لمتابعة ما تفعل فعلاً.

أهداف مسارك الوظيفي عملك أهدافك الاقتصادية

٣. أهداف الألعاب/المغامرات

إذا لم تكن هنالك حدود تقيدك من الناحية الاقتصادية، فما هي الأشياء التي تود أن تفعلها أو تمتلكها؟ إن رأيت جني مصباح علاء الدين أمامك وأي رغبة تعبر عنها ستتحقق في الحال. فما هو ما سترغب في الحصول عليه أكثر من أي شيء آخر؟

الخطوة ١: خذ خمس دقائق لتسجل أي شيء قد تريد أن تمتلكه، أو تفعله، أو تمارسه في حياتك. وإليك بعض الأسئلة التي قد تكون نموذجاً لك.

هل ترغب في أن تبني، أو تبتدع، أو تشتري:

كوخاً؟

قصراً؟

استراحة على شاطئ البحر؟

مركباً شراعياً؟

يختاً خاصاً؟

جزيرة؟

سيارة سباق من طراز لامبورجيني؟

مجموعة ملابس من طراز شانيل؟

طائرة هليكوبتر؟

طائرة نفاثة؟

ستوديو للموسيقى؟

مجموعة من الرسوم الفنية؟

حديقة حيوانات خاصة فيها زرافات وتماسيح وحيوان وحيد القرن؟

معدات (Virtual Reality)؟

هل تحب أن تحضر:

حفلة افتتاح مسرحية في حي برودواي بنيويورك؟

افتتاح فيلم في مهرجان كان السينمائي؟

حفلاً موسيقياً لقائد أوركسترا معين؟

افتتاح مسرحية من نوع كابوكي في مدينة أوساكا باليابان؟

هل تحب أن

تلعب لعبة التنس مع مونيكا سيليس وشتيفي جراف. أو مع بوريس بيكر وإيفان لندل؟

تحمل الشعلة الأوليمبية؟

تلعب مع مايكل جوردان (لاعب كرة السلة الأمريكي الشهير)؟

تشارك في سباق الجمال بين الأهرامات المصرية وتفوز في السباق؟

تشارك في صعود جبال الهملايا؟

هل تحب أن:

تلعب دور البطولة في مسرحية في شارع برودواي بنيويورك؟

تشارك في رقصة باليه مع ميخائيل باريشنيكوف؟

أي الأماكن الغريبة تحب أن تزور؟ هل تحب أن:

تبحر حول العالم؟

تزور تنزانيا لتدرس قرد الشمبانزي؟

تستريح على رمال الريفييرا الفرنسية؟

تبحر في يخت حول الجزر اليونانية؟

تشارك في احتفالات التنين في الصين؟

تشارك في رقصات الظل في تايلاند؟

تمارس رياضية الغطس في سواحل جزر فيجي (في المحيط الهادي)؟

تتمشى في شارع برادو في مدريد؟

تحجز مقعداً على رحلة فضائية؟

<u>الخطوة ٢ و ٣</u>: حدد خطاً زمنياً لكل من هذه الرغبات. اختر الهدف الأول في قائمة السنة الأولى. ثم خذ دقيقتين لتكتب فقرة تفسر فيها لماذا تلتزم التزاماً صارماً بتحقيق هذا الهدف خلال السنة القادمة. ادعم هذه الأهداف بأسباب قوية. فإذا كانت هذه الأسباب ليست من القوة بحيث تدفعك للمتابعة، فعليك أن تبحث عن أسباب أفضل أو أهداف أفضل.

أهداف الألعاب/المغامرات

٤ أهداف المساهمة في مساعدة الآخرين

هذه هي الأهداف الأكثر إلهاماً وإلزاماً. لأن هذه هي فرصتك لكي تترك بصمتك وتخلق إرثاً يمكنه أن يحدث فارقاً في حياة الناس. وقد يكون ذلك ببساطة عن طريق المساهمة في أعمال خيرية أو إنشاء جمعية تعمل على توفير فرص للناس المحرومين.

الخطوة ٢: خذ خمس دقائق لتفكر في كل الإمكانيات المحتملة.

كيف يمكنك المساعدة؟ هل ستقوم:

بالمساعدة في بناء مأوى للمتشردين؟

بالتطوع للقيام بأعمال خيرية؟

بالقراءة لكفيفي البصر؟

بزيارة أناس ليس لهم أقارب؟

بزيارة بيت للعجزة وجلب ألعاب مسلية لهم؟

كيف يمكنك أن تساعد في:

حماية طبقة الأوزون؟

تنظيف المحيطات؟

القضاء على التمييز العنصري؟

وقف تدمير الغابات؟

ماذا يمكنك أن تبتدع؟ هل يمكنك أن:

تطور سيارة يتم تشغيلها باستهلاك النفايات؟

تبتدع آلة تتحرك دون توقف؟

تضع طرازاً لنظام توزيع الأطعمة للجائعين؟

الخطوة ٢ و ٣: حدد لكل هدف خطاً زمنياً. اختر الهدف الذي تضعه في رأس قائمة أهداف السنة الأولى، ثم خذ دقيقتين لتكتب فترة تفسر لماذا تلتزم التزاماً صارماً بتحقيق هذا الهدف خلال السنة المقبلة.

"ليس هنالك ما يماثل الحلم في بناء المستقبل. جمهورية افلاطون الآن هي لحم ودم في الغد"
"فيكتور هوجو"

أهداف المساهمة في مساعدة الآخرين

لديك الآن فيما يفترض أربعة أهداف رئيسية لمدة عام واحد يمكنها أن تثيرك وتلهمك وتسندها أسباب سليمة وملزمة. فكيف تشعر إذا أتقنت وحصلت على أربعة أهداف في عام واحد؟ كيف يكون شعورك إزاء نفسك وإزاء حياتك؟ لا أستطيع أن أؤكد بما يكفي أهمية التوصل إلى أسباب قوية تبرر إنجاز تلك الأهداف. إذ إن وجود *"لماذا"* قوية بما فيه الكفاية توفر لك *"كيف"* الضرورية.

تأكد من مراجعة هذه الأهداف الأربعة يومياً. ضعها في مكان تستطيع أن تراها فيه كل يوم، إما في مذكرتك الشخصية، وإما على طاولة مكتبك، وإما على مرآة حمامك لتشاهدها وأنت تحلق أو تتزين. فإذا دعمت أهدافك بالتزام صلب بالتحسين المستمر (CANI!) وللتحسين المستمر الذي لا يتوقف لكل هذه الميادين، فلاشك أنك ستحرز تقدماً في *كل* يوم. اتخذ قراراً الآن بأن تتابع عملك بإصرار لتحقيق هذه الأهداف، على أن تبدأ *على الفور.*

كيف تجعل أهدافك أهدافاً فعلية

والآن، وبعد أن حددت مجموعة من الأهداف الملزمة وأسباباً واضحة لإنجازها فإن عملية تحقيق هذه الأهداف وجعلها أمراً واقعاً ستكون قد بدأت. وعملية نظام التنشيط المعقد ستتنشط بفعل مراجعتك الدءوبة لأهدافك وللأسباب التي تسندها، وسيجتذب هذا النظام أي مصدر ذي قيمة بالنسبة لإنجاز رغباتك المحددة بشكل واضح. ولكي تتأكد من تحقيق **أهدافك بشكل مطلق فإن عليك أن تروض جهازك العصبي مسبقاً لكي تشعر بالمتعة التي ستحصل عليها دون شك نتيجة لتحقيق تلك الأهداف. وبعبارة أخرى، عليك أن تعيد ترديد وتستمتع عاطفياً بتجربة إنجاز كل من أهدافك الأكثر قيمة وأهمية، على أن تفعل ذلك بمعدل مرتين في اليوم الواحد على أقل تقدير.** وعليك أن تخلق مزيداً من الغبطة العاطفية في كل مرة تفعل فيها ذلك، وفي كل مرة ترى وتشعر وتسمع نفسك وأنت تعيش ذلك الحلم.

هذا التركيز المستمر من شأنه أن يخلق سبيلاً عصبياً يصل بين موقعك الحالي والموقع الذي تتوخى الوصول إليه. ونتيجة لهذا الترويض المستمر والشديد ستجد أنك تشعر بيقين لا يتزعزع بأنك ستحقق رغباتك، ومن شأن هذا اليقين أن يترجم إلى نوعية من الفعل الذي يؤمّن لك النجاح. إن ثقتك ستسمح لك باجتذاب المدربين المناسبين والأشخاص القدوة الذين سيوجهونك في اتخاذ أكثر الأفعال جاذبية للتوصل إلى النتائج المتوخاة بسرعة، بدلاً من

اللجوء إلى أسلوب التجربة والخطأ الذي يمكن أن يستغرق عقوداً متعددة أو ربما فترة أطول من ذلك. لا تنتظر يوماً آخر للبدء في هذا المسار. ابدأ هذا اليوم.

الغرض من تحقيق هذا الهدف

إننا ونحن نتابع تحقيق أهدافنا قد نخفق في إدراك تأثيرها الحقيقي على البيئة المحيطة بنا. إننا نعتقد بأن إنجاز هدفنا هو الغرض النهائي لنا، غير أننا إن كنا نتمتع بقدر أكبر من الفهم فإننا سندرك بأننا ونحن نتابع تحقيق أهدافنا فإننا نطلق في كثير من الأحيان ما نسميه الآثار التسلسلية التي تؤدي إلى نتائج أبعد بكثير مما توخيناه في الأصل. ويمكننا أن نتساءل فيما إذا كانت نحلة العسل تفكر في كيفية تكاثر الأزهار؟ طبعاً لا، بل إنه في أثناء عملية السعي للحصول على رحيق الأزهار فإن أرجل النحلة تلتقط اللقاح دائماً، ثم تطير إلى الزهرة التالية، وبذا تبدأ سلسلة من التلقيح الذي ستكون نتيجته مرجاً من الألوان التي لا تنتهي. كما أن رجل الأعمال يسعى لتحقيق الربح، ويستطيع وهو يفعل ذلك أن يخلق مجالات عمل توفر للناس فرصاً لنمو شخصي لا يصدق ولدعم نوعية حياتهم. إن عملية كسب سبل المعيشة تمكّن الناس من تحقيق أهداف مثل العمل على استكمال دراسة أبنائهم في الجامعة. ويساهم هؤلاء الأبناء بالتالي بدورهم بأن يصبحوا أطباء ومحاميين وفنانين ورجال أعمال وعلماء وآباء، وهكذا دواليك في سلسلة لا تنتهي.

الأهداف هي وسيلة لتحقيق غاية، وليست الغرض النهائي من حياتنا. فهي ببساطة وسيلة لتركيز بؤرة انتباهنا ولتحريكنا في اتجاه معين. إن السبب الوحيد الذي يدفعنا لمتابعة أهدافنا هو أن نسمح لأنفسنا بأن تتوسع وتتنامى، **فتحقيق الأهداف في حد ذاتها لن يجعلنا سعداء قط على المدى الطويل. إن ما تصبح عليه، بعد أن تتخطى العوائق التي تقف في وجه تحقيق أهدافك هو ما يمكن أن يعطيك أعمق إحساس وأطوله بالإنجاز.** ولذا فإن السؤال الأساسي الذي قد يكون عليك وعليّ أن نوجهه هو: **"أي نوع من الأشخاص علي أن أصبح لكي أنجز كل ما أريد؟"** وقد يكون هذا أهم سؤال يمكنك أن توجهه لنفسك، إذ إن الإجابة عليه هي التي تقرر الاتجاه الذي تريد أن تسير فيه شخصياً.

أرجو أن تأخذ دقيقة الآن لتكتب فقرة تصف فيها جميع السمات الشخصية، والمهارات، والقدرات، والمواقف والقناعات التي تحتاج لتطويرها لكي تحقق كل الأهداف التي سجلتها من قبل. ولاشك في أن عليك أن تتخذ الإجراءات اللازمة لتحقيق

تلك الأهداف. ولكن ما هي الصفات التي تحتاج لوجودها لديك شخصياً لكي تحول تلك المجموعة من الالتزامات غير المرئية إلى حقيقة مرئية؟ قبل متابعة مناقشة هذا الموضوع، خذ لحظة من الزمن الآن واكتب هذه الفقرة.

نوعية الشخصية التي يتوجب عليّ أن أكوّنها لكي أنجز ما أريد

____

____

____

____

____

____

____

الخطوة الأكثر أهمية

كنتُ ولسنوات أحدد أهدافاً دون أن أتابعها. إذ إنني أتحمس للحظة وأندفع. غير أنني بعد ثلاثة أسابيع ألاحظ أنني لا أتابع أي شيء سجلته لهذا الغرض. إن تسجيل الهدف هو الخطوة الأولى بالتأكيد، ومعظم الناس لا يفعلون حتى ذلك، ومجرد وضع أفكارك على الورق تجعلها حقيقية أكثر.

إلا أن الأمر الأهم الذي يمكنك القيام به لتحقيق أهدافك هو أن تتأكد من أنك ما أن تقررها حتى تبدأ على الفور في خلق قوة الدفع. إن أهم قواعد تبنيتها لكي تساعد في تحقيق أهدافي هي تلك التي تعلمتها من رجل ناجح جداً كان هو الذي علمني أن أسجل هدفي أولاً، ثم ألا أغادر الموقع الذي حددت فيه هدفي على الإطلاق دون أن أتخذ أولاً شكلاً من أشكال الفعل الإيجابي باتجاه تحقيقه.

وكما أكدت في الفصل ٢ من هذا الكتاب فإن القرار الصادق هو الذي تضعه موضع التنفيذ/الآن. استخدم قوة الدفع التي بنيتها لدى تبنيك أهدافك الأربعة ذات الأولوية الأولى في غضون سنة واحدة. والوسيلة الأقوى لمتابعة قوة الدفع هذه هي اتخاذ إجراء فوري حالما

تنتهي هذا الفصل. فحتى أصغر خطوة -مثل إجراء مكالمة هاتفية أو الالتزام بـ أو وضع مسودة خطوة مبدئية- من شأنها أن تمضي بك قدماً إلى الأمام. وبعد ذلك طور قائمة بأشياء بسيطة يمكنك أن تقوم بها كل يوم خلال الأيام العشرة القادمة. ويمكنني أن أعدك بأن عشرة أيام من الأعمال الصغيرة في اتجاه تحقيق أهدافك ستبدأ في خلق سلسلة من العادات التي ستضمن لك نجاحاً طويل الأجل.

فإذا كان هدفك رقم واحد في خانة تطوير الشخصية لهذا العام هو أن تتعلم عزف آلة موسيقية معينة مثلاً فحاول أن تجعل أصابعك ترقص مثلاً اليوم وأنت تقلب صفحات هذا الكتاب. ثم ابحث عن معهد يعلمك العزف وانتسب له.

وإذا كان هدفك في حقل المغامرة/الألعاب هو شراء سيارة من نوع معين في السنة القادمة فعليك أن تطلب كتيباً من وكالة هذا النوع من السيارات للاطلاع عليه، أو حاول القيام بزيارة معرضها لتحاول التعرف على السيارة وقيادتها من باب الاختبار. لست أعني أن عليك أن تشتريها الآن، ولكن عليك أن تتعرف على تكلفتها، أو أن تقودها لتصبح هدفاً واقعياً بالنسبة لك. وبذا فإن تعزيز رغبتك باقتناء السيارة سيساعدك على وضع خطة تمكنك من شرائها في الوقت الذي حددته بنفسك.

وإذا كان هدفك الاقتصادي هو أن تجني دخلاً معيناً فعليك أن تبدأ **بتقييم الخطوات التي ستتخذها لتحقيق ذلك**. من هو الشخص الذي يجني مثل هذا الدخل والذي يمكنه أن يدلك على المفاتيح التي ترشدك إلى كيفية تحصيل مثل هذا الدخل؟ ما هي المهارات التي تحتاج لتجميعها لكي تحقق هذا الهدف؟ هل يتوجب عليك أن تبدأ بتوفير مبالغ أكبر مما تصرف وأن تستثمر ما توفره، بحيث يصبح لديك دخل آخر غير دخل عملك الأول؟ هل تحتاج للقيام بعمل آخر بالإضافة إلى عملك الحالي لكي تحقق هذا الدخل؟ ما هي الموارد التي يتوجب عليك أن تجمعها؟ تذكر أن **عليك أن تمارس شعور إنجاز أهدافك الأولى في غضون سنة واحدة في الميادين الأربعة، وذلك على الأقل بمعدل مرة واحدة في اليوم.** عليك من الناحية المثالية أن تعيد قراءة ما سجلته عن أهدافك مرة في الصباح، ومرة أثناء العمل. راجع قائمتك كاملة كل ستة أشهر لكي تتأكد من بقاء أهدافك حية. وقد تحتاج لإعادة عملية التفكير من جديد لكي تبتدع أهدافاً أخرى، وأنا واثق بأنك سترغب في إضافة وحذف أهداف ما في الوقت الذي تتخذ فيه حياتك شكلاً جديداً مثيراً.

هنالك قضية متميزة أخرى حاسمة في تحقيق نجاح طويل الأجل وهي أن تحقيق أهدافنا قد يكون لعنة إن لم نكن قد قررنا بالفعل مجموعة شديدة من الأهداف الأعلى قبل أن نحقق الأهداف الأولى. عليك ما أن تجد نفسك تكاد تحقق أهدافك أن تتأكد من تصميم المجموعة التالية من الأهداف على الفور. وإلا فإننا سنقع تحت تأثير أمر علينا جميعاً أن نتجنبه، وهو أن نُغرق حلمنا. فكم مرة قرأنا عن أشخاص يحققون أحلامهم الكبرى في الحياة ثم لا يلبثون أن يقولوا: "هل هذا هو كل ما هناك؟" وذلك لأنهم يشعرون بأنه لا يوجد أي مكان يمكنهم الاتجاه إليه بعد أن وصلوا إلى القمة.

من الأمثلة الكلاسيكية على ذلك رواد عدة لسفينة الفضاء الأمريكية أبولو الذين هيئوا كل حياتهم للمهمة النهائية، وهي النزول على سطح القمر وحين حققوا ذلك اعترتهم حالة انتعاش وقتي عارم. غير أنهم حين عادوا إلى الأرض أصيب بعضهم بمستوى من الاكتئاب العاطفي يتجاوز ما يمكن لمعظم الناس أن يتخيلوه. إذ إنه لم يعد هنالك من ناحية المبدأ شيء يمكنهم أن يتطلعوا إليه. فهل يمكن أن يكون هنالك هدف أكبر من النجاح في الوصول إلى القمر، وعمل المستحيل، واستكشاف الفضاء الخارجي؟ قد يكون الجواب هو استكشاف حدود لم تكتشف بعد شأن سطح القمر، وهو الفضاء الداخلي لعقولنا، وقلوبنا، وأرواحنا.

سمعت عن شابات يقمن بالتخطيط لحفلات زفافهن لمدة أشهر، بل لسنوات في بعض الأحيان، حيث يقمن بصب كل ما لديهن من إبداع وموارد، بل وهوية ذاتية، في حفلة تتجاوز الخيال في كمالها. وهنّ يعلقن كل آمالهن وأحلامهن على ما يعتبرنه حادثاً لا يصادفنه إلا مرة واحدة في حياتهن. وبعد أن يتلاشى بريق الأضواء تشعر العروس الشابة بالاكتئاب، شأنها شأن رائد الفضاء. فكيف تتصرف بعد أن تصل إلى لحظة القمة في حياتها؟ إن عليها أن تتطلع إلى المغامرة الكبرى التي لا تنتهي، وهي بناء علاقة زوجية سليمة.

كيف يمكن للناس أن يحققوا الرغبات التي تمنتها قلوبهم وأن يظلوا محافظين على الشعور بالإثارة والانفعال النابعين عن استهداف هدف معين؟ بأن يعملوا وهم يقتربون مما سعوا إليه لفترة طويلة من الزمن، على إقامة مجموعة أخرى من الأهداف الملزمة على الفور. إذ إن هذا يضمن انتقالاً سلساً من مرحلة استكمال إلى إلهام جديد والتزام مستمر بالتطور والنمو. إذ بدون وجود هذا الالتزام فإننا سنفعل كل ما بوسعنا للشعور بالرضا، ولكننا لن نغامر خارج ما نعتبره مناطقنا المريحة وهنا نخسر كل ما لدينا من قوة دفع،

ونفقد رغبتنا في الاتساع ونشرع في الركود. وكثيراً ما يموت الناس عاطفياً وروحياً قبل فترة طويلة من موتهم الجسدي.

من السبل التي تمكننا من تحطيم هذا الفخ والتخلص من أسره هو أن ندرك بأن المساهمة في مساعدة الآخرين قد تكون الهدف الأسمى. إذ إن العثور على سبيل لمساعدة الآخرين –أي أولئك الذين نهتم بأمرهم اهتماماً عميقاً– يمكن له أن يصبح أمراً ملهماً لنا طيلة حياتنا، وهنالك مكان في الحياة دائماً لأولئك الراغبين في أن يمنحوا وقتهم وطاقاتهم وما لديهم من رأسمال وإبداع والتزام لمساعدة الآخرين.

من الأشخاص الذين يمكن لنا أن نذكرهم في هذا المجال روبن ليامز. فقد تفوق على صديقه جون بيلوشي إذ إنه اكتشف سبيلاً يمكّنه من العثور على أهداف باستمرار، إذ إنه ومجموعة تضامنت معه عثروا على مهمة يمكنها أن تحفز كل ما لديهم من موارد دائماً، وهي مساعدة المشردين. مثل هؤلاء الأشخاص الناجحين تعلموا أنه لا يوجد ما تشعر معه بالالتزام التام مثل الشعور المخلص بأنك ساهمت في مساعدة الآخرين.

تأكد من أن المستوى المقبل من أحلامك سيشدك بصورة مستمرة إلى الأمام في بحث دؤوب لا يضعف باتجاه التحسين المستمر. إن الالتزام بفكرة التحسين المستمر (CANI!) هو الضمانة الشاملة الحقيقية للسعادة التي تستمر طيلة الحياة. تذكر أن مستقبلاً مبنياً على الالتزام هو الغذاء الذي تتغذى عليه أرواحنا. إذ إننا نحتاج جميعاً للإحساس بالنمو العاطفي والروحي.

برمج نفسك للنجاح

والآن، وقد أصبحت لك أهداف تحفزك بالفعل، وتدفعك للأمام، فعليك أن تجعلها ملزمة بحيث تبدو موجودة واقعياً بالنسبة لجهازك العصبي. فكيف تنمي هذا الإحساس الصلب باليقين؟ عليك أولاً أن ترفع كل الحواجز التي تعوق طريقك بأن تتصور مسبقاً كل ما يمكن أن يحول بينك وبين تحقيق أهدافك وتعالج هذه العوائق الآن بدلاً من أن تقف في وجهك بعد أن تقطع خمسين ميلاً من الطريق. وبعد ذلك أقم التزاماً مع أشخاص تعرف أنهم يرفعونك في مقام أعلى. عزز مسالكك العصبية الجديدة بالترديد المستمر والتكرار والحدة العاطفية. تصور أهدافك بوضوح مرة بعد مرة، وادمج العناصر البصرية والسمعية والحركية التي تجعل من هدفك حقيقة واقعة.

الدرس النهائي

أهم درس في هذا الفصل هو أن مستقبلاً مُلزِماً إنما يخلق إحساساً ديناميكياً بالنمو، وبدون ذلك فإننا نحس أننا نصف أحياء. فالمستقبل الملزم ليس ترفاً يمكن الاستغناء عنه، بل هو ضرورة. فهو لا يسمح لنا بتحقيق ما نريد فحسب، بل بالمشاركة في الإحساس العميق بالغبطة، وبالمساهمة في مساعدة الآخرين، وبالنمو الذي يعطي الحياة نفسها معناها.

"حيث لا توجد بصيرة، يهلك الناس"

"قول مأثور"

أذكر أنني قرأت أن هنالك عدداً مريعاً من الناس في الولايات المتحدة يموتون في غضون ثلاث سنوات من تقاعدهم عن العمل، وهذا مما يثبت لي بأنك إذا فقدت ذلك الإحساس بأنك منتج وأنك تساهم في مساعدة الآخرين بطريقة ما فإنك تفقد حرفياً الرغبة في الحياة، أما إذا كانت لديك أسباب للاستمرار فستفعل. ولقد بينت الدراسات في الواقع بأن المتقدمين في السن أو المرضى الذين هم على وشك الموت قد يستمرون على قيد الحياة إلى ما بعد عطل الأعياد. إذ طالما أن أمامهم ما يتطلعون إليه مثل الاحتفال بالعيد وزيارة الأهل فإنه يكون لديهم سبب لكي يحيوا، غير أنهم بعد أن تمر هذه المناسبة فإنهم لا يملكون سبباً ملزماً للمستقبل، وقد لوحظت هذه الحقيقة في بلدان وثقافات عديدة. ففي الصين مثلاً يقال إن نسبة الوفيات تتضاءل قبيل وأثناء احتفالات الأعياد الرئيسية ثم ما تلبث أن تتصاعد من جديد بعد انتهاء تلك الاحتفالات.

لا يهم الأمر إذا كان عمرك ثمانية عشر عاماً أو ثمانين عاماً، إذ لابد أن يكون هنالك دافع يدفعك إلى الأمام. والحافز الذي تسعى للتوصل إليه موجود في داخلك ينتظر أن يستدعيه تحدٍ لم يكن منتظراً أو طلباً محفزاً.

مثل آخر هو الكوميدي الأمريكي المعروف جورج بيرنز الذي أدرك أهمية وقوة وجود مستقبل قوي. فحين طُلب منه أن يوجز فلسفته في الحياة أجاب: "لابد أن يكون لديك شيء يدفعك للنهوض من السرير. وأنا على أية حال لا أستطيع القيام بأي عمل في السرير. الأمر الأهم هو أن تكون لديك نقطة انطلاق، واتجاه". وبعد أن بلغ التسعين من عمره ظل يمارس خفة ظله ويشارك في مشاريع سينمائية وتليفزيونية. وقد علمت بأنه حجز منذ الآن دوراً له في احتفالات لندن في العام ٢٠٠٠ حين سيكون قد بلغ من العمر ١٠٤ سنوات. ما رأيك في هذا النوع من المستقبل القوي؟

استخدم قوتك . فأنت تعلم الآن ماذا عليك أن تفعل لكي تجد لديك الحافز المناسب، وقد حان الوقت المناسب لك لكي تقوم بتلك المهمة. فإذا كنت قد قرأت هذا الفصل بطريقة سلبية حتى الآن فعليك أن تعود لأداء التمارين التي تضمنها هذا الفصل. فهي ممتعة وسهلة. ضع أولاً قائمة أهدافك الأربعة الأولى التي ستحققها خلال عام واحد. ثم أوضح "الأسباب" التي دفعتك لاختيار هذه الأهداف. وثالثاً طور طقوس مراجعة أهدافك والتدرب على المتعة التي ستحصل عليها من إنجاز هذه الأهداف على أساس يومي ولمدة عشرة أيام. ورابعاً، أحط نفسك بأولئك الذين يمكن لهم أن يكونوا قدوة لك وكذلك من يمكنهم أن يساعدوك في تطوير خطة تقودك إلى تحقيق أهدافك وجعلها حقيقة واقعة. كل من هذه الخطوات ستساعدك على برمجة نظام التنشيط المعقد، وتوفر لك الحافز نبحث عن كل الموارد التي يمكنك دمجها معاً لكي تصل بأهدافك إلى مرحلة النضج. كما أن من شأن هذه المراجعة المستمرة أن توفر لك ذلك الإحساس باليقين الذي تحتاجه لكي تدفع نفسك للقيام بالعمل اللازم لتحقيق أهدافك.

ولذا دعنا ننتقل إلى الفصل التالي حيث سأشاركك في التوصل إلى السبل التي تمكنك من كسر أية عقبات تقف في طريقك باتخاذ...

نهاية الجزء الثاني

وإلى لقاء مع الجزء الثالث

١٣
التحدي الذهني ذو الأيام العشرة

"العادة قد تكون أفضل خادم أو أسوأ سيد"
"ناثانيال إيمونز"

الثبات الدؤوب... أليس هذا هو ما نستهدفه جميعاً؟ لسنا نريد أن نتوصل إلى نتائج *بين آونة وأخرى*. لسنا نريد أن نحس *بالفرح للحظة واحدة فقط*. لسنا نريد أن نكون في الوضع الأفضل في فترات عشوائية. فعلامة البطولة هي الثبات. والثبات الحقيقي يبنى على أساس عاداتنا.

لاشك بأنك أصبحت تدرك بأنني لم أكتب هذا الكتاب مستهدفاً دفعك لاستحداث خطوات متميزة قليلة. كما أنه لم يصمم لكي يحفزك ويلهمك بسرد قصص قليلة أو كي يزودك بقدر ضئيل من المعلومات التي يمكنك أن تستعملها *بين آونة وأخرى* لابتداع القليل من "التطور الشخصي". بل إن هذا الكتاب -وحياتي كلها- مكرسان للتوصل إلى زيادة يمكن قياسها في نوعية حياتنا.

هذا الأمر لا يمكن تحقيقه إلا بتبني نمط جديد من اللجوء إلى اتخاذ إجراءات مكثفة، إذ إن القيمة الحقيقية لأي استراتيجية أو مهارة جديدة بالنسبة لأي فرد إنما تتناسب تناسباً طردياً ومتلائماً مع تكرار استخدامها. وكما كررت مراراً فإن التعرف على ما يجب أن تفعله لا يكفي، بل إن عليك *أن تنفذ ما تعرف*. وقد تم تصميم هذا الفصل لمساعدتك على تأسيس عادات متميزة، أنماط التركيز التي تساعدك على أن ترفع إلى أقصى حد مدى قوة الدفع التي تمارسها على نفسك وعلى الآخرين.

غير أن علينا؛ لكي نرفع حياتنا إلى المستوى التالي، أن ندرك بأن النمط نفسه من التفكير الذي وصل بنا إلى ما وصلنا إليه الآن لن يوصلنا إلى حيث نريد أن نكون. إن من أكبر التحديات التي أراها لدى الأفراد والشركات الكبرى هو مقاومتها للتغيير (وهو الحليف الأكبر، سواءً للأفراد أو المؤسسات الكبرى)؛ محاولين تبرير ذلك بالإشارة إلى أن سلوكهم الحالي هو الذي حقق لهم ذلك المستوى من النجاح الذي يستمتعون به الآن، وهذا صحي تماماً، بل إن مستوى جديداً من التفكير في الواقع هو المطلوب الآن إذا كنا نريد تحقيق مستوى جديد من النجاح الشخصي والمهني.

ولكي نفعل ذلك علينا أن نتجاوز عوائق خوفنا وأن نسيطر على تركيز أدمغتنا. إن من الواجب كسر الأنماط القديمة مرة واحدة وإلى الأبد نظراً لأنها تأسر عقولنا ضمن حدود المشاكل التي تحاصرنا في اللحظة الراهنة. ثم إن علينا أن نستبدلها بالتزام يمتد على مدى الحياة بالتركيز على الحلول وللاستمتاع بالعملية ذاتها. ولقد تعرفت من خلال هذا الكتاب على ثروة من الأدوات والاستراتيجيات القوية التي تجعل حياتك أكثر غنى، وامتلاءً، وغبطة، وإثارة. ولكنك إن اكتفيت بقراءة هذا الكتاب وأخفقت في استخدامه فإنك ستكون كمن يشتري جهاز كمبيوتر جديد دون أن يخرجه من صندوقه، أو يشتري سيارة فاخرة ويبقيها عند مدخل بيته دون أن يستعملها بحيث يتجمع عليها الغبار والأوساخ.

لذا فإنني أعرض عليك خطة تمكنك من كسر أنماط تفكيرك وشعورك وسلوكك القديمة، وهذه الخطة هي عبارة عن طريقة تساعدك على ترويض هذه البدائل الجديدة التي تمنحك القوة وتجعل منها أنماطاً ثابتة كلياً.

منذ سنوات وجدت نفسي أسير وفق نمط من الحياة يسوده الشعور بالإحباط والغضب. وقد بدا لي وكأن المشاكل تحاصرني أينما تلفتُّ. ولم يكن التفكير الإيجابي يحتل مكاناً متقدماً في قائمة حلولي في تلك المرحلة. فأنا "ذكي" من ناحية المبدأ، والأذكياء لا يجعلون الأمور تبدو إيجابية حين لا تكون كذلك. وكان هناك الكثيرون حولي ممن يساندون فكرتي هذه (وكان هؤلاء يعانون من الشعور بالإحباط شأني أيضاً).

كنت في واقع الأمر سلبياً بصورة لا تصدق في ذلك الوقت، بل إنني كنت أرى الأمور على أنها أسوأ مما هي عليه حقاً. وكنت أستخدم تشاؤمي كدرع أقف وراءه، إذ إنه كان بمثابة محاولة واهنة أحمي بها نفسي من الألم الذي قد ينجم عن إخفاقي في توقعاتي: إذ إنني كنت مستعداً لأن أعمل أي شيء يجنبني الوقوع ضمن براثن خيبة الأمل من جديد. ولكنني، نظراً لأنني تبنيت هذا النمط من التفكير فإنني لم أحجب عن نفسي الألم فقط، بل حجبت عنها المتعة أيضاً. إذ إنه حجب عني الحلول وحصرني ضمن سرداب من الموت العاطفي لا يخضع فيه الإنسان قط لقدر كبير من الألم كما لا يتمتع بقدر كبير من الفرح، ويحاول ضمنه أن يبرر أفعاله المحدودة بالإعلان بأنه إنما "يتخذ موقفاً واقعياً".

ولكن الحياة في الحقيقة عبارة عن موازنة. فإذا سمحنا لأنفسنا بأن نصبح ذلك النمط من الناس ممن يرفضون أن يروا الحشائش الطفيلية التي تمد جذورها في حديقتنا فإن أوهامنا ستحطمنا دونما شك. غير أن من الأمور المدمرة بشكل مماثل أيضاً هو ما يواجه آخرين ممن

يتصورون باستمرار، وبدافع الخوف، بأن حديقتهم تختنق بالحشائش الطفيلية التي تخنقها من كل حدب وصوب. أما القيادي فإن دربه يقع في موضع موازنة بين الأمرين. فهو يلاحظ وجود الحشائش الضارة وهو يرسم ابتسامة على وجهه مدركاً بأن زيارة هذه الحشائش لحديقته هي أمر عابر؛ لأنه قد رآها ولذا فهو سيعمل على الفور على نزعها.

ليس لنا أن نحمل مشاعر سلبية إزاء الحشائش، إذ إنها جزء من الحياة. علينا أن نراها، ونعترف بوجودها، ونركز على الحل، ثم نقوم على الفور بأي عمل من شأنه أن يمحو تأثيرها على حياتنا. أما التظاهر بأنها غير موجودة فلن يجعل الأمور أفضل حالاً، كما أن الاشتعال غضباً لوجودها أو تدمير أنفسنا بفعل الخوف منها لن يجدي نفعاً كذلك. إن محاولتها المستمرة لأن تصبح جزءاً من حديقتك هي حقيقة من حقائق الحياة. والحل ببساطة هو أن تنتزعها، على أن تفعل ذلك بحالة عاطفية تتسم باللعب أو المرح أثناء أدائك لهذه المهمة، وإلا فإنك ستقضي بقية حياتك وأنت منزعج، لأنني لا أستطيع إلا أن أعدك بشيء واحد: وهو أنه ستكون هنالك "حشائش" جديدة ستنمو وتبرز إلى حيز الوجود. وما عليك أن تتذكره هو أنها جزء مهم من الحياة، إلا إن كنت تريد أن تعيش في حالة معاكسة للعالم في كل مرة تبرز أمامك فيها المشاكل. فهي تعمل على الإبقاء على اندفاعك، وعلى قوتك وعلى نشاطك في ملاحظتها والبحث عما يجب عليك أن تفعله لكي تبقى حديقة حياتك غنية ومعافاة.

علينا أن ننتهج منهجاً مماثلاً في تعشيب حدائق عقولنا. علينا أن نكون قادرين على ملاحظة تنامي أية أنماط سلبية -دون أن نضرب خدودنا ونغرق في التفكير فيها- لكي نحطم هذه الأنماط بسرعة وبمجرد اكتشافنا لها، ونستبدلها ببذور جديدة مبنية على أساس النجاح الذهني، والعاطفي، والبدني، والمالي، والروحي، والمهني. فكيف لنا أن نكسر هذه الأنماط حال ظهورها؟ ببساطة، تذكر خطوات الترويض (التأهيل) العصبي المترابط (NAC) التي تعلمتها في الفصل ٦ من هذا الكتاب.

١) عليك أن تقرر ماذا تريد. فإذا كنت تريد الإحساس بالانفعال والفرح والتحكم في حياتك -ومن الواضح أن هذا ما تريده مادمت تتابع قراءة هذا الكتاب- فإنك تعرف في الواقع ماذا تريد.

٢) عليك أن تمارس قوة دفع على نفسك. فإذا قرأت هذا الكتاب برمته دون أن تؤسس لنفسك أنماطاً جديدة، ألا تعتقد أنك بذلك إنما تبذر وقتك بصورة لا تصدق؟ وفي المقابل،

كيف تعتقد بأن شعورك سيكون حين تستخدم فعلاً ما تعلمته لكي تسيطر على الفور على عقلك، وجسمك، وعواطفك، وأوضاعك المالية، وعلاقاتك؟ دع رغبتك في تجنب الألم وتحقيق المتعة الشديدة يدفعانك لإحداث التغييرات الضرورية التي تمكنك من رفع حياتك الآن إلى المستوى الأعلى. ولتحقيق ذلك عليك أن:

٣) تُعطل النمط الذي يضع حدوداً في وجهك. وأفضل سبيل أعرفه لتحقيق ذلك هو ببساطة أن تنتهج ما أسميه بـ "الحمية الذهنية"، أي أن تأخذ فترة مقررة من الزمن تتحكم خلالها في أفكارك عن وعي. فالحمية الذهنية (النظام الذهني) هي فرصة تمكنك من التخلص من الأنماط السلبية والمدمرة من التفكير والإحساس اللذين ينبعان من ممارسة طراز من الحياة يتسم بنوع من الرجعية العاطفية والذهنية غير المنضبطة. ولقد ألزمت نفسي بهذا النوع من التنظيف الذهني منذ ثماني سنوات، وتبين لي أنه عملية شديدة العمق ولا تقدر بثمن.

لقد عثرت على هذه الفكرة في كتيب صغير ألّفه إيميت فوكس في عام ١٩٣٥. وهو يبين في هذا الكتيب بالتفصيل قيمة قضاء سبعة أيام دون أن تحمل فيها أية أفكار سلبية. بدت لي الفكرة في البداية مفرطة في التفاؤل، وبسيطة إلى درجة مضحكة بحيث إنني ظننت مبدئياً أن المفهوم برمته عبارة عن ضياع كلي للوقت. ولكنه حين بدأ يشرح قواعد هذه الحمية الذهنية التي يدعو لها لتنظيف النظام الذهني، أخذت أدرك بأنها أصعب مما ظننته. وقد راقني هذا التحدي وأدهشتني النتائج النهائية. وإنني أود أن أوسع التحدي الذي أطلقه إيميت فوكس في عام ١٩٣٥ بحيث يمكنه أن يصبح منذ هذا اليوم أداة تساعدك على دمج الأدوات الرئيسية للتغيير التي كنت تتعلمها في هذا الكتاب حتى الآن.

هذه فرصتك إذاً لكي تطبق كل الأنظمة التي تعلمتها في الفصول السابقة والتحدي الذي أواجهك به هو ببساطة على الشكل التالي:

التزم خلال الأيام العشرة التالية، مبتدئاً على الفور من هذه اللحظة، بأن تتحكم في قواك الذهنية والعاطفية وبأن تقرر الآن *بأنك لن تنغمس في أية أفكار أو عواطف غير مثمرة، أو تتمسك بها خلال عشرة أيام متتالية.*

يبدو هذا الأمر سهلاً، أليس كذلك؟! إنني واثق بأن بإمكانه أن يكون كذلك. غير أن أولئك الذين يبدءون هذا البرنامج يفاجئون حين يكتشفون كم تنشغل عقولهم بالأفكار غير المثمرة، والمخيفة، والمقلقة أو المدمرة.

لماذا ننغمس باستمرار في أنماط ذهنية وعاطفية تخلق توتراً لا ضرورة له في حياتنا؟ الجواب بسيط. وهو أننا نظن بأن هذا يساعدنا! فالكثيرون يعيشون في حالة قلق. ولكي يحققوا هذه الحالة فإنهم يركزون باستمرار على أسوأ سيناريو ممكن ويستغرقون فيه. فلماذا يفعلون ذلك؟ لأنهم يظنون بأنه سيمكنهم من القيام بعمل ما، بأن يتخذوا إجراءً ما. غير أن الحقيقة الواقعة هي أن القلق يضع الشخص عادة في وضعية عاطفية مجدبة وغير مثمرة على الإطلاق. فهو عادة لا يمنحنا القوة على القيام بالفعل المطلوب، بل يغرقنا في الشعور بالإحباط والخوف.

غير أنك باستعمالك بعض أبسط الأدوات في هذا الكتاب يمكنك أن تغير حالتك القلقة على الفور بالتركيز على الحل. ويمكنك أن تسأل نفسك سؤالاً أفضل وهو: "ماذا يلزمني أن أفعل الآن لكي أجعل هذا الأمر في حالة أفضل؟" أو قد تستطيع تغيير وضعيتك بتبديل العبارات التي تستخدمها لوصف مشاعرك بحيث تقول إنك "منشغل قليلاً" بهذا الأمر بدلاً من "قلق".

إن قررت من ناحية الجوهر قبول تحدي الأيام العشرة فهذا يعني أنك التزمت بأن تضع نفسك وأن تبقيها في وضعية انفعالية إيجابية مهما كانت الظروف. وهذا يعني أنك، إذا وجدت نفسك في وضعيات عاطفية غير مثمرة، فإنك ستغير وضعك الفيزيولوجي على الفور أو تركز على وضعية مثمرة مهما كانت رغباتك في تلك اللحظة. فإذا قام أحدهم مثلاً بفعلة تعتبرها مدمرة أو حتى مقيتة إزاءك ووجدت أنك أخذت تشعر بالغضب فإن عليك أن تبدل وضعيتك العاطفية، مهما كانت الحالة، خلال هذه الأيام العشرة المتتالية.

تذكر ثانية أن لديك استراتيجيات متعددة لتبديل وضعيتك. إذ إنك تستطيع أن توجه لنفسك أسئلة تمنحك القوة مثل: "ماذا يمكنني أن أتعلم من ذلك؟" أو "ما هو الأمر الحسن بالنسبة لهذه الوضعية، وما هو الذي لم يبلغ حد الكمال بعد؟" هذه الأسئلة يمكنها أن تقودك إلى وضعيات مثمرة تجد فيها حلولاً بدلاً من الإصرار على التمسك بمشاعر الغضب والإحباط المتزايد والتعود على العودة للخضوع لهذه المشاعر مرة بعد مرة. كم من السبل تستطيع بواسطتها أن تغير وضعيتك إذا كنت ملتزماً حقاً؟

تذكر أن هدفنا هو ألا نتجاهل مشاكل الحياة، بل أن نضع أنفسنا في وضعيات ذهنية وعاطفية أفضل بحيث لا نكتفي فقط بالتوصل إلى حلول بل أن ننفذها أيضاً. إن أولئك الذين يركزون دائماً على ما لا يستطيعون التحكم فيه يظلون مسلوبي القوى باستمرار.

صحيح أننا لا نستطيع التحكم في الريح أو المطر أو غيرهـا مـن أهـواء الطقس، غـير أن بإمكاننا أن نسيّر مجاديفنا بطريقة تسمح لنا بأن نتولى بأنفسنا تشكيل اتجاه حياتنا.

حين فكرت لأول مرة في اتباع طريقة إيميت فوكس فيما يتعلق بالحمية الذهنية اعتقدت بأن محافظتي على وضع إيجابي من شأنه أن يؤذيني. فلقد كنت إيجابياً في الماضي ولكن توقعاتي باءت بالفشل. ولذا شعرت بالانهيار. غير أنه تبين لي في النهاية بأنني، بتبديلي لنقطة تركيزي، أستطيع أن أسيطر بصورة أفضل على حياتي بتجنب وضعية المشكلة والتركيز مباشرة على الحلول. وقد تحققت بسرعة طلباتي للتوصل لأجوبة داخلية حين أصبحت في وضعية مثمرة.

كل العظماء والناجحين الذين عرفتهم يشتركون في قدرة واحدة هي القدرة على الاحتفاظ بتركيزهم ووضوح رؤياهم وقوتهم في خضم "العواصف" العاطفية. فكيف يحققون ذلك؟ لمعظمهم قاعدة أساسية. **عليك ألا تصرف في الحياة قط ما يزيد عن ١٠٪ من وقتك على المشكلة، واصرف ٩٠٪ من وقتك على الأقل على الحل.** والأهم من ذلك. **لا تصرف جهدك على الأمور الصغيرة... تذكر أنها أمور صغيرة لا قيمة لها!**

إذا قررت اتباع تحدي الأيام العشرة الذي أقترحه عليك -وأعتقد أنك ستفعل مادمت تابعت قراءة هذا الكتاب حتى هذه الصفحة- فإن عليك أن تدرك بأن من واجبك أن تصرف ١٠٠٪ من وقتك على الحلول خلال الأيام العشرة القادمة، وألا تصرف أي وقت على المشاكل!

ولكن هل يجعل هذا المشكلات أكثر صعوبة؟ فإن لم أقلق على مشاكلي، ألا يؤدي ذلك إلى أن أطلق لها العنان بحيث لا يمكنني السيطرة عليها بعد؟ أشك في ذلك تماماً. إن التركيز كلياً خلال عشرة أيام على الحلول، وعلى ما هو عظيم في حياتك، وعلى ما هو مجدٍ. وعلى كونك محظوظاً لن يزيد مشاكلك سوءاً. ولكن هذه الأنماط قد تجعلك من القوة بحيث إن ما كنت تعتبره مشكلة من قبل قد يختفي من تلقاء ذاته بانتهاجك نهجاً جديداً وباكتسابك هوية جديدة كإنسان مرح لا يقف في وجهه عائق.

هنالك أربع قواعد بسيطة ولكنها هامة بالنسبة لتحدي الأيام العشرة هذا. ولذا عليك أن تتذكر ما يلي إن كنت قد قررت انتهاجه:

التحدي الذهني ذو الأيام العشرة، قواعد اللعبة

القاعدة ١. ارفض *خلال الأيام العشرة التالية* الانغماس في أية مشاعر أو أفكار غير مثمرة. ارفض الاستغراق في أية أسئلة تسلبك القوة أو قاموس أو تعابير مجازية تقلل حيويتك.

القاعدة ٢. حين تجد نفسك وقد بدأت التركيز على النواحي السلبية -وهذا ما ستفعله بالتأكيد- فإن عليك أن تستخدم على الفور الأساليب التي تعلمتها لكي تعيد توجيه بؤرة تركيزك إلى وضعية عاطفية أفضل. عليك بالتحديد أن تستخدم أسئلة حل المشكلات (كما هي واردة في الفصل ٨ إلى جانب أسئلة القوة في الصباح وأسئلة القوة في المساء)، وذلك باعتبارها خط الهجوم الأول. كأن تسأل مثلاً: "ما هو الشيء المهم في ذلك؟ وما هو الشيء غير الكامل بعد ذلك؟" تذكر بأنك بسؤالك "ما هو غير الكامل بعد؟" إنما تفترض مسبقاً بأن الأمور ستصل إلى حد الكمال، ومن شأن هذا أن يغير وضعيتك. وبذا فلن تكون قد تجاهلت المشكلة، ولكن هذه الطريقة في السؤال تبقيك في الموضع الصحيح وأنت تحدد ما يجب عليك أن تغيره.

عليك علاوة على ذلك في كل صباح أن تهيئ نفسك للنجاح خلال الأيام العشرة التالية بأن تطرح على نفسك الأسئلة التي تمنحك القوة في الصباح. ويمكنك أن تفعل ذلك قبل نهوضك من فراشك أو وأنت تغتسل وتهيئ نفسك. المهم أن تتأكد من طرحها على الفور. إذ إن هذا سيجعلك تركز على الاتجاه الذي يمكّنك من تبني أنماط ذهنية وعاطفية تمنحك القوة في كل يوم بمجرد استيقاظك. وفي المساء استخدم الأسئلة التي تمنحك القوة، أو أية أسئلة تعتقد أنها ستضعك في موضع هائل قبل أن تخلد للنوم.

القاعدة ٣. تأكد *خلال الأيام العشرة المتعاقبة التالية* أن يكون كل تركيزك في الحياة على **الحلول** وليس على المشكلات. وفي اللحظة التي تصادف فيها تحدياً محتملاً ركز على الفور على الحل الممكن.

القاعدة ٤. إذا وجدت نفسك في موضع التراجع -أي إذا أمسكت نفسك منغمساً في أفكار أو مشاعر غير مثمرة وتتمسك بها- فعليك ألا تجلد نفسك. فهذا لن يمثل مشكلة مادمت ستغير من اتجاهك على الفور. غير أنك إن بقيت تتمسك بالأفكار والمشاعر المجدبة وغير المثمرة لأي فترة يمكن قياسها من الزمن فعليك أن تنتظر حتى اليوم التالي وتبدأ الأيام العشرة المتعاقبة من جديد. إذ إن الهدف من هذا البرنامج *هو عشرة أيام متعاقبة* لا تحمل أو تنغمس خلالها في أفكار سلبية. وعملية البدء في الأيام العشرة من جديد يجب أن يتم مهما كان عدد الأيام التي كنت قد قضيتها من قبل في إطار هذا البرنامج.

قد تتساءل: "كم من الوقت يمكنني أن أركز على السلبي لكي أعتبر نفسي منغمساً فيه؟" بالنسبة لي فإن التركيز المستمر لمدة دقيقة واحدة مع التعلق العاطفي بالوضع الخطأ يعتبر بمثابة انغماس. إذ إن دقيقة واحدة هي وقت أطول مما يكفي لكي نقبض على أنفسنا ولإحداث التغيير المطلوب. إذ أن هدفنا هو أن نقبض على الوحش وهو مازال صغيراً. ولاشك بأنك ستعرف في غضون عشرين أو أربعين ثانية فيما إن كنت تفكر في سلبية بأمر ما.

غير أنني إن كنت مكانك فسأعطي نفسي فترة أقصاها دقيقتان لكي ألاحظ ذلك التحدي ولكي أبدأ في تغيير الموقف. إذ لاشك بأن دقيقتين هما فترة كافية لتحديد ما إن كنت في وضعية سلبية. اكسر النمط أما إذا سمحت لنفسك بأن تستمر لمدة خمس دقائق أو يزيد فإنك ستجد أن برنامج التحدي الذهني لن يحقق هدفه، بل إنك بدلاً من ذلك ستتعلم أن تنفس عن عواطفك بصورة أسرع. غير أن الهدف الأول هو أن تقضي على الموقف قبل أن تصل إلى الحالة العاطفية السلبية.

حين جربت هذا التمرين لأول مرة، وبعد ثلاثة أيام من بدئي به أمسكت بنفسي وأنا غاضب حول أمر ما وانغمست في أفكار سلبية لمدة خمس دقائق قبل أن أدرك ما أنا بصدده. وكان علي أن أبدأ من جديد. وفي المرة الثانية، واجهت تحديات رئيسية في اليوم السادس، ولكنني كنت ملتزماً حينذاك، ولم أكن على استعداد للبدء من جديد! ولذا وجدت نفسي أتجه للتركيز على الحل على الفور. وكانت الفائدة التي أتوخاها فيما أعتقد لا تقتصر على التمسك بحميتي الذهنية، ولكنني بدأت أروّض نفسي على نمط هائل يمتد على مدى الحياة للإبقاء على وضعية عاطفية إيجابية، حتى ولو كنت أواجه تحديات تحيط بي، ولتركيز القسم الأعظم من طاقتي على الحلول.

إنني حتى هذا اليوم، كما لاحظت، حين أسمع عن المشكلات أطلق عليها مسمى تحديات. كما أنني لا أبقى منغمساً فيها، وأركز على الفور على السبيل الذي يمكنني من تحويل التحدي إلى فرصة.

"إننا نكوّن عاداتنا أولاً، ثم ما تلبث عاداتنا أن تصنعنا"
"جون درايدن"

قد تقرر وأنت تمارس هذا التحدي الذهني أن تنظف بدنك أيضاً. ولقد أطلقت في كتابي "قدرات غير محدودة" تحدياً بدنياً مدته عشرة أيام، علماً بأن دمج التحدي الذهني

والتحدي البدني في عشرة أيام واحدة يمكن أن يؤدي إلى نتائج قوية يمكنها أن ترفع حياتك إلى مستوى أعلى خلال الأيام العشرة التالية.

إنك بالتزامك بهذا التحدي الذهني ومتابعتك له إنما تسمح لنفسك بأخذ إجازة من العادات التي تحدّ من قدراتك وتمرن العضلات التي تمنحك القوة. كما أنك توجه إلى عقلك رسالة جديدة وتأمره بنتائج جديدة. ستأمره بعواطف جديدة تمنحك القوة وبعواطف تزيدك غنى وبأسئلة ملهمة لك.

وبوجود فكرة واضحة المعالم تدفعك إلى الأمام (وهي فكرة الألم الناتج عن بدء الأيام العشرة المتعاقبة من جديد) إنما تعطي عقلك إشارات قوية بأن يبحث عن أنماط تمنحك القوة. وبتبني مقاييس أعلى للأفكار التي تسمح بها لذهنك بأن ينغمس فيها ستشرع في ملاحظة القاذورات والأنماط المدمرة التي كنت تتقبلها عن نفسك بصورة عمياء ومن باب التكاسل. ونتيجة لذلك ستجد أن من الصعب عليك أن تعود من جديد إلى أساليبك القديمة. ولاشك أن الوضوح الجلي لهذا النهج سيدفعك إلى تذكر هذه الأنماط في المستقبل مما يجعل العودة إليها أمراً شاقاً.

عبارة تحذيرية: لا تبدأ هذا الالتزام بالأيام العشرة إلا حين تتأكد تماماً بأنك ستتمسك بها طيلة الفترة المطلوبة. إذ إنك إن لم تبدأ بإحساس بالالتزام فإنك لن تنجح بالتأكيد في تجاوز الأيام العشرة. فهذا ليس تحدياً يمكن لضعاف القلوب أن يواجهوه، بل هو لمن يستطيعون الالتزام الفعلي بترويض أجهزتهم العصبية على أنماط عاطفية تمنحهم القوة وتصعد بحياتهم إلى مستوى أعلى.

هل قررت فعلاً فيما إن كنت ستفعل ذلك؟ فكر في الأمر بعناية قبل أن تلتزم، لأنك ما أن تلتزم فعليك أن تظل عند كلمتك وأن تجرب المتعة والفرح اللذين تحصل عليهما نتيجة لجهد منضبط. فإذا كان جوابك بالإيجاب فإنك ستنفذ خلال الأيام العشرة القادمة الأمور التي تعلمتها حتى الآن بحيث تجعل منها جزءاً من تجربتك اليومية في الحياة. وستساعدك هذه الأيام العشرة على استخدام تكنولوجيا ترويض الترابط العصبي (NAC) لكي تروض نفسك على النجاح. سنطرح أسئلة جديدة مستخدمين قاموساً تحويلياً وعبارات مجازية شاملة تمنحك القوة وتغير على الفور من تركيزك وفيزيولوجيتك

والحقيقة التي يجب علينا ان نواجهها جميعاً هي أن لدى كل منا نقاط ضعف تدفعه إلى التساهل في بعض المناحي. فإن كنت بديناً فإن ما قد تتساهل فيه هو تناول الشيكولاتة

أو بيتزا مزدوجة بالجبن. وحين تتبع حمية غذائية تقول لنفسك *"يكفي ما فعلت، وعلي أن أتوقف عند هذا الخط"*. إذ إنك حينذاك تضع نفسك في موضع أعلى وتستمتع باحترام النفس الذي يرافق ذلك العمل المفرد الصغير الذي يعبر عن الانضباط غير أن لدينا جميعاً أيضاً نقاط ضعف تتعلق بالنواحي الذهنية. فالبعض يشعرون بالأسى إزاء أنفسهم، والبعض الآخر قد ينتابهم الغضب بحيث يؤثرون على مصلحتهم هم أنفسهم. كما أن البعض يخفقون في التركيز على الأمور التي تتطلب انتباههم. والتحدي الذي أضعه أمامك هو ألا تسمح لنفسك بأي من نقاط التساهل الذهنية المدمرة هذه على الإطلاق خلال الأيام العشرة القادمة.

ما الذي يحول دون اتخاذك قراراً بإقصاء هذه الأمور؟ أمور ثلاثة في الواقع. أولها *الكسل*. فالكثيرون يعرفون ماذا يتوجب عليهم أن يفعلوا ولكنهم لا يستجمعون الطاقة اللازمة لفعل ذلك. والبعض يعرفون أن حياتهم ستكون ذات قيمة أكبر ولكنهم مع ذلك يجلسون ليأكلوا تلك الأطعمة السريعة، وبذا يحرمون عقولهم وأجسامهم من الوقود الذي يحتاجونه لإطلاق المزيد من النمو والتطور.

أما العائق الثاني فهو *الخوف*. إذ إن أمن الحاضر، ولو كان عادياً، أكثر راحة في كثير من الأحيان من مغامرة محاولة الارتقاء في المستقبل. وهنالك عدد كبير من الناس يصلون إلى نهاية حياتهم وهم يتساءلون ماذا يمكن أن يحصل لو أنهم...؛ لا تسمح لهذا بأن يحدث لك.

التحدي الثالث هو *قوة العادة*. إن لدينا أنماطنا العاطفية القديمة: أي قوة الروتين الميتة. وشأن طائرة ذات طيار أوتوماتيكي فإن العقل يشق طريقه بتثاقل عبر الاستجابات القديمة التي دأب عليها دائماً. فنحن نواجه عائقاً ونرى مشكلة بدلاً من الحل. كما نعاني من انتكاسة ونشعر بالأسف على أنفسنا بدلاً من أن نقرر كيف يمكننا أن نتعلم من ذلك. ونرتكب غلطة ونرى فيها نوعاً من حكم محزن على ما لا نستطيع القيام به بدلاً من أن نقرر أن نتعلم منها وأن نمضي قدماً إلى الأمام. وهذا التمرين هو سبيل لتجاوز هذه الأمور الثلاثة والتوصل إلى تغييرات نهائية إلى جانب فوائد يمكنها أن تتضاعف بمرور الوقت.

وهذه هي فرصتك لتحقيق التزام فعلي بمبدأ التحسين المستمر (CANI!).

تحدي الأيام العشرة هذا ليس سهلاً. فإذا كنت معتاداً على أن تشعر بالأسى على نفسك فليس من السهل عليك أن تتوقف عن ذلك. وإن كنت تركز على الضغوط المالية، فإن العمل انطلاقاً من الخوف ليس من شأنه أن يحسّن الأمور. وإن كنت تلوم زوجتك على أي

شيء سيئ يحدث لك في حياتك، فإن من الأسهل عليك أن تستمر في ذلك. وإذا حاولت إخفاء شعورك بعدم الأمان بأن تغضب باستمرار، وإذا انغمست في الشعور بالذنب، أو وجهت اللوم إلى شكلك أو وضعك المالي أو تربيتك بأنها هي السبب في كل مشاكلك فلن يكون من السهل عليك أن تتغير. غير أن لديك بالفعل أدوات عدة يمكنك استعمالها لتحسين حياتك، وهذا هو التحدي الذي أواجهك به لكي تبدأ باستعمال هذه الأدوات.

صدقني بأن القوة الكامنة في هذا التمرين هي قوة مذهلة. فإذا تمسكت به فإنه سيحقق لك أربعة أشياء: *أولاً:* سيمكنك من أن تتعرف وبحدة على كل الأنماط الذهنية التي اعتدت عليها والتي تكبح جماحك وتجرك إلى الوراء. *ثانياً:* سيجعل عقلك يبحث عن بدائل تمنحك القوة. *ثالثاً:* سيعطيك دفعة لا تصدق من الثقة بالنفس حين ترى بأنك تستطيع أن تحوّل حياتك رأساً على عقب. *رابعاً:* والأهم من ذلك أنه سيخلق لديك عادات جديدة ومقاييس جديدة وتوقعات جديدة من شأنها أن تساعدك على التوسع أكثر مما يمكن لك أن تعتقد في أي يوم من الأيام.

إن النجاح متسلسل، فهو نتيجة لسلسة من التدريبات الصغيرة التي تقودنا إلى أنماط من النجاح نعتاد عليها ولا تحتاج إلى المزيد من ثبات الإرادة أو إلى الجهد. وشأن قطار الشحن الذي يزيد من سرعته باستمرار، فإن هذا التمرين على إنجاز الأشياء *بالصورة الصحيحة* وبوعي، وبالتخلص من الأنماط التي تعوق تقدمك واستبدالها بأنماط جديدة يمكنها أن تدفعك إلى الأمام، من شأن كل ذلك أن يمنحك قوة دفع لا تماثلها إلا أشياء قليلة فعلتها في حياتك.

الأنباء السارة حول هذه الحمية الذهنية هي أنها، على العكس من الحمية التي تضطر فيها إلى تجويع نفسك ثم لا تلبث أن تعود لتناول الطعام من جديد، *إذ إن نمطك القديم في العثور على النواحي السلبية ليس هو ما يجب أن تعود إليه ثانية*. وقد لا يكون هذا في نهاية المطاف تمريناً لعشرة أيام. إنه في الواقع فرصة تتوفر لك لكي "تدمن" على تركيز إيجابي لبقية حياتك. وإنني أتحداك بأنك إذا أردت أن تعود إلى نمطك القديم بعد أن تخلصت من أنماطك الذهنية السامة لمدة عشرة أيام فإنك لن تفعل. والحقيقة أنك ما أن تمارس الحياة بهذه الطريقة الحية والنشطة ذهنياً فإنك ستجد أن العودة إلى الوراء ستثير لديك الاشمئزاز. أما إذا وجدت نفسك تحيد عن الطريق في يوم من الأيام فإن لديك الأدوات التي تمكنك من أن تعود إلى الطريق القويم على الفور.

تذكر أنك الوحيد الذي يستطيع إنجاح التحدي الذهني للأيام العشرة. كما أنك أنت وحدك الذي يستطيع الالتزام بالمتابعة إلى النهاية. وقد تفكر في اللجوء إلى مزيد من قوة الدفع لكي تدفع نفسك بحيث تتابع الطريق. وأحد السبل لكي تؤمن لنفسك حافزاً أكبر هو بأن تعلن ما أنت ملتزم به وتبلغه لمن حولك، أو تبحث عن شريك يريد أن يواجه تحدي الأيام العشرة معك. وقد يكون من الأمور المثالية بالنسبة لك أن تحتفظ بمفكرة تكتب فيها تجاربك في كل يوم وتسجل كيف أمكنك أن تعالج بنجاح كل تلك التحديات المتنوعة وأنت تواجه تحدي الأيام العشرة. لاشك بأنك ستجد مثل هذه المفكرة وثيقة لا تقدّر بثمن حين تراجعها فيما بعد.

وختاماً فإن إحدى الأدوات الأكثر قيمة في خلق التغيير لا تكمن فقط في كسر أنماطك القديمة، بل باستبدالها بأشياء جديدة. وما يمكن لك أن تقرر الالتزام بالقيام به طوال حياتك هو شيء أفعله أنا على نحو مستمر طيلة حياتي وهو أن أكون قائداً.

القادة والقراء

علمني أحد أساتذتي وهو جيم رون منذ سنوات أن قراءة شيء دسم، شيء ذي قيمة، شيء يغذيك ويعلمك أشياء جديدة متميزة في كل يوم أكثر أهمية من تناول الطعام. ونتيجة لذلك تعلقت بفكرة القراءة لفترة لا تقل عن ثلاثين دقيقة في كل يوم. قال لي: "انس وجبة طعام، ولكن لا تتجاهل فترة قراءتك"، ولقد وجدت في ذلك إحدى أكثر الميزات قيمة في حياتي. ولذا فإنك وأنت تنظف جهازك من القديم فقد تريد أن تدعم قوته بأن تتابع قراءة ما هو جديد. ولاشك أن هنالك وفرة من الصفحات القيمة والتي تحوي استراتيجية متقدمة يمكنك استخدامها خلال هذه الأيام العشرة.

إذا كنت قد تعلمت شيئاً من هذا الكتاب فهو قوة القرارات. وها قد وصلنا إلى نقطة حاسمة من الطريق الذي نقطعه معاً. لقد تعلمت ألواناً من الاستراتيجيات الأساسية والأمور المتميزة التي يمكنك استخدامها لكي تشكل حياتك بقوة وبإيجابية. وسؤالي لك الآن هو: **هل اتخذت قراراً باستخدام هذه الاستراتيجيات؟** أليس من حقك أن تستخدم أفضل ما يمكن لهذا الكتاب أن يقدمه؟ إن هذه هي إحدى أهم السبل التي يمكنك اتباعها. التزم الآن بأن تفعل ذلك بنفس السرعة التي تلتزم فيها بأن تعيش نوعية الحياة التي اكتفيت في الماضي بأن تحلم بها.

لذا يمكنك أن تعتبر هذا الفصل بمثابة التحدي الشخصي الذي أوجهه لك. إنه فرصة ودعوة لك لكي تطلب من نفسك أكثر مما قد يتوقعه الآخرون منك، وأن تحصد المكافآت التي تنتج عن هذا الالتزام. إنه الوقت المناسب لوضع ما تعلمته موضع التنفيذ. غير أنه أيضاً الوقت المناسب لكي تقرر فيما إن كنت راغباً في الالتزام بإحداث تحسينات بسيطة ولكنها قوية في حياتك. إنني أعرف بأنك ترغب في ذلك. وإذا كنت تريد برهاناً على أنك تستطيع أن تفعل ذلك فإنني واثق بأن هذا الفصل سيوفر البرهان، إذا كنت راغباً في أن تمارس هذا التمرين على الفور.

إنك الآن على وشك الانتقال إلى القسم الثاني من هذا الكتاب. لقد تعلمت الأدوات الأساسية التي تمكنك من تشكيل حياتك عن طريق اتخاذ القرارات. غير أن علينا الآن أن ندرس النظام الأساسي الذي يتحكم في كل قرار تتخذه في حياتك. إذ إن فهم أسس فلسفتك الشخصية إنما يتم عن طريق...

الجزء الثاني

أسلوب التحكم — النظام الأساسي

١٤
النفوذ النهائي: نظامك الأساسي

من أحبّ ما أعمل إلى نفسي هي الفرصة التي تتوفر لي لحل ألغاز السلوك البشري، وبالتالي لعرض حلول من شأنها أن تحدث فرقاً في نوعية حياة الناس. إذ يسحرني أن أنقب تحت السطح لكي أكتشف الـ "لماذا" التي تكمن خلف سلوك شخص ما، ولكي أكتشف قناعاته المركزية وكذلك أسئلته، وعباراته المجازية، ومرجعياته وقيمه. ونظراً لأنني تمكنت من استحداث نتائج فورية ونتائج يمكن قياسها، فقد تعلمت بالضرورة كيف يمكنني أن أحدد بسرعة نقاط دفع من شأنها أن تسهّل عملية التغيير. ولذا فقد أصبح عليّ أن ألعب في كل يوم دور شيرلوك هولمز، حيث أتحرّى التفاصيل الدقيقة لكي أجمع صورة كلية تمثل الخبرة الفريدة لشخص ما، باختصار يمكنك القول بأنني تحرٍ خاص من نمط خاص جداً! هنالك أدلة دقيقة على السلوك البشري في مثل وضوح ضجيجِ مدفع يصدر دخاناً لدى إطلاقه.

غير أن هذه الأدلة تكون أحياناً خافية قليلاً مما يتطلب المزيد من التحري لكشف النقاب عنها. وعلى الرغم من التنوع الشديد لأبناء الجنس البشري، فإن أحد الأشياء التي مكنتني من القيام بمهمتي بكل ذلك القدر من النجاح هو أن كل ما هنالك في النهاية هو عبارة عن أنماط معينة تتكون من عناصر أساسية محددة. فإذا كنا أنا وأنت نمتلك القدرة على استيعاب هذه المبادئ المنظمة فإننا سنمتلك عند ذلك القوة اللازمة لا للتأثير على الناس لإحداث تغييرات إيجابية لديهم فحسب، بل كذلك *لكي نفهم لماذا* يفعلون ما يفعلون.

إن فهم النظام الأساسي الذي يوجه كل السلوك البشري هو علم محض، شأنه شأن الكيمياء والفيزياء، إذ تحكمه قوانين يمكن التنبؤ بها وأنماط أفعال وردود أفعال. يمكنك أن تفكر في نظامك الأساسي –أي المكونات الخمسة التي تقرر كيف تقيم كل ما يحدث في حياتك– على أنه نوع من ترتيب لجدول العناصر الكيميائية، حيث يفصل عناصر السلوك البشري. وشأن كل مادة فيزيائية تتجزأ للوحدات الأساسية ذاتها، فإن عملية السلوك الإنساني هي أمر مماثل بالنسبة لمن يعرف عما يجب عليه أن يبحث. وما يجعل كلاً منا فريداً في شخصيته هو المزيج أو التوليفة والتركيب، *أي كيف نستخدم هذه العناصر*. فبعض

الخلطات طيارة وتنتج نواتج متفجـرة. بينما البعض الآخـر من التوليفات يحـدث تأثيرا محايداً، وأخرى تحدث تعاملاً كيميائياً في غيرها، وثالثة هي توليفات معطلة

ونظراً للعدد الذي لا يحصي من الأشياء التي تحدث لنـا في كـل يـوم، وتصلنا وكأنـها قذائف موجهة فإن معظمنا لا يدرك أن لكل منا فلسفته الشخصية، وبالتـالي فـهو لا يـدرك القدرة الكامنة في هذه الفلسفة على توجيه تقييمنا لمعنى الأشياء بالنسبة لنا. ولقد خصصت الجزء الثاني من هذا الكتاب لمساعدتك في التحكم المباشر *في تقييمات نظامك الأساسي*، أي القوة التي تتحكم في طريقة شعورك وتتصرف على أساسها في كل لحظات حياتك.

إن فهم النظام الأساسي للآخرين من شأنه أن يتيح لك الفرصة للدخول فـوراً إلى جوهر شخص ما، سواء أكان زوجتـك/زوجـك، أم طفلـك، أم رئيسـك أم شريكـك في العمـل، بـل وحتى الأشخاص الذين تلتقي بهم كل يوم. ألن يكون هذا إحدى أعظم الهبات التي يمكنك أن تتلقاها –أن تتمكن من معرفة ما يدفع الأشخاص الأكثر أهمية بالنسبة لك– *بمن في ذلك أنت نفسك* لانتـهاج سلوك معين؟ أليس رائعـاً بالنسـبة لـك أن تتجـاوز أي إزعاجـات أو تحديات من بعض الأشخاص، وأن تفهم لمَ يتصرفـون بـهذه الطريقـة، وأن تتمكـن بعـد ذلك من أن تتواصل مع من هم في حقيقة أمرهم دون أن تصدر أحكاماً عليهم؟

بالنسبة للأطفال فإننا نتذكر دائماً بأن فرط نشاطهم وانزعاجهم يدل على حاجتهم للنوم وليس بسبب تعكر أمزجتهم. أما فيما يتعلق بالحياة الزوجية فإن من المـهم أن تكـون قـادراً على التعرف خاصة على الضغوط اليومية التي تقع أنت وشريك حياتك تحت تأثيرها لكـي تتمكنا من مساندة بعضكما البعض ولتغذية تلك الرابطة التي ربطت بينكما في الأساس. فـإذا كان زوجك/زوجتك يشعر بضغط العمل، وهو ينفس عن إحباطاته فهذا لا يعني أن زواجكما في طريق الانهيار، وإنما هو دليل يرشدك بأن عليك أن تكون أكثر لطفاً ورعايـة، وأن تركـز على دعم ذلك الشخص الذي يربط الحـب بينـك وبينـه. فـأنت مثلاً لا تحكـم علـى سـوق الأوراق المالية من خلال يوم واحد ينخفـض فيـه مقيـاس داو جونـز بمعـدل عشريـن نقطـة وعلى نفس المبدأ فإنك لا تستطيع الحكم على شخصية إنسان ما على أساس حادثة معزولـة واحدة. فالناس ليسوا ما يسلكون.

إن السبيل الأساسي لفهم الناس هـو فـهم نظامـهم الأسـاسـي بحيـث يمكنـك ان تتفـهم طريقتهم الفردية والنظامية في التفكير. إن لكل منا نظاماً أو إجراءً نسير بموجبه لكي نقرر معنى الأشياء بالنسبة لنا، وماذا يتوجب علينـا أن نفعـل بالنسـبة لهـا في أي وضعيـة في

الحياة. وعلينا أن نتذكر أن الأشخاص المختلفين يهتمون بأشياء مختلفة، وهم يقيّمون ما يحدث بأساليب مختلفة على أساس منظورهم الخاص وما روضوا عليه

تخيل انك تلعب كرة المضرب (التنس) وأنك ضربت ضربة سيئة. كانت الضربة فاشلة من منظورك، وهي ضربة رائعة من منظور خصمك. أما من منظور حكم المباراة فإن الضربة ليست جيدة أو سيئة، بل هي ببساطة، "داخلة" و"خارجة". ماذا يحدث غالباً بعد أن تؤدي ضربة سيئة؟ يلجأ الناس *للتعميم*. وفي غالب الأحيان بأسلوب يسلبهم القوة. إذ إن عبارة: "ما أسوأ هذه الضربة" تصبح "لم أستطع تسديد ضربات تنقذ حياتي هذا اليوم والضربات التالية ليست موفقة أيضاً، ولذا فإن عملية التعميم تتزايد سرعة إذ تنتقل من "لم أستطع تأدية ضربات هذا اليوم لأنقذ حياتي" إلى "لم أسدد ضربة ناجحة قط" إلى "لست لاعب تنس جيد" إلى "يبدو أنني لن أتقن شيئاً قط" إلى "إنني شخص مريع". يبدو هذا الأمر مضحكاً ونحن نرويه بطريقة هزلية مفصلة، ولكن أليس هذا ما يحدث في نواح عديدة من حياتنا؟ فإن لم نفلح في السيطرة على مسار تقييماتنا فإنها ستصبح وحشية قاتلة فعلاً وستجرنا إلى نمط متصاعد من لوم النفس

التقييمات المتفوقة تخلق حياة متفوقة

ببحثي حول طبيعة شخصية أكثر الناس نجاحاً في أمريكا لاحظت مؤشراً واحداً شائعا موجوداً لديهم جميعاً وهو أنهم يجرون تقييمات متفوقة. فكّر في أي شخص تفوق في ميدان ما، في ميدان الأعمال، أو السياسة، أو القانون، أو الفنون، أو العلاقات، أو الصحة البدنية، أو النواحي الروحية. فما الذي رفعهم إلى قمة إنجازهم؟ ما الذي يفسر أن مدعياً عاماً في الولايات المتحدة هو جيري سبنس تمكن من كسب أي قضية تولاها خلال السنوات الخمس عشرة الماضية؟ وكيف يمكن للكوميدي المعروف بيل كوسبي أن يدخل المرح والسرور لدى الجمهور حالما يصعد خشبة المسرح؟ وما الذي يجعل موسيقياً مثل أندرو لويد ويبر يؤلف تلك الموسيقى الرائعة؟

كل من هؤلاء كان يقوم بتقييم متفوق في ميدان خبرته الرئيسية. لقد استطاع سبنس أن يشحذ فهما متفوقا لما يؤثر على عواطف وقرارات بني البشر. أما كوسبي فقد صرف سنوات وهو يطور مرجعيات وقناعات وقواعد أساسية حول الكيفية التي يمكنه من خلالها أن يستخدم كل ما هو متوفر في محيطه كمادة يدفع الناس من خلالها إلى الضحك. في حين أن

تفوق ويبر في ميدان الإيقاع والتوزيع الموسيقي والترتيب وغيرها من العناصر فهي تمكّنه من كتابة موسيقى تمس شغاف قلوبنا.

أود هنا أن أتحدث عن واين جريتزكي نجم فريق الهوكي الأمريكي "لوس أنجلوس كنجز"، إذ إنه سجل أكبر عدد من الأهداف في تاريخ رابطة الهوكي الأمريكية. فما الذي منحه كل هذه القوة. هل لأنه أضخم أو أقوى أو أسرع لاعب في الرابطة؟ الجواب على الأسئلة الثلاثة كما اعترف جريتزكي هو "لا". ولكنه ظل يحتل في الرابطة المركز الأول بين اللاعبين الذين حققوا أكبر عدد من الأهداف في رياضة الهوكي. ولدى سؤاله ما الذي يجعله بهذه الفعالية كانت إجابته هي أنه في حين أن معظم اللاعبين يتزلجون إلى المكان الذي توجد فيه كرة الهوكي فإنه *يتزحلق إلى حيث تتجه الكرة*. إن قدرته على التوقع في أي لحظة من الزمن –أي أن يقدّر سرعة حركة الكرة، واتجاهها، والاستراتيجيات الحالية وقوة الاندفاع البدنية لكل من اللاعبين المحيطين به– تسمح له بأن يتجه إلى أفضل موقع لتسجيل هدف.

أحد أكبر مدراء المال في العالم هو السير جون تمبلتون Templeton، عميد مؤسسة الاستثمار الدولي الذي لم يكن هناك من يجاري ما حققه في سجله في مجال الاستثمارات المالية خلال السنوات الخمسين الماضية. إذ إن استثمار مبلغ عشرة آلاف دولار في صندوق تمبلتون جروث لدى إنشائه في عام ١٩٥٤ سيكون قد وصل إلى ٢,٢ مليون دولار في أوائل التسعينيات! ولكي يقبل أن يقدم المشورة لك في استثمار أموالك عليك أن تستثمر لديه ما لا يقل عن ١٠ ملايين دولار نقداً، وقد خوّله أكبر مستثمر لديه حق استثمار ١ بليون دولار. فما الذي جعل من تمبلتون أحد أكبر مستشاري الاستثمارات في التاريخ؟ حين سألته هذا السؤال لم يتردد لحظة واحدة، بل قال: "إنها قدرتي على تقييم *القيمة الحقيقية* لاستثمار ما". ولقد تمكن من عمل ذلك على الرغم من أوهام الاتجاهات المختلفة والتذبذبات قصيرة الأجل في السوق.

الثروة هي نتيجة التقييمات الفعالة

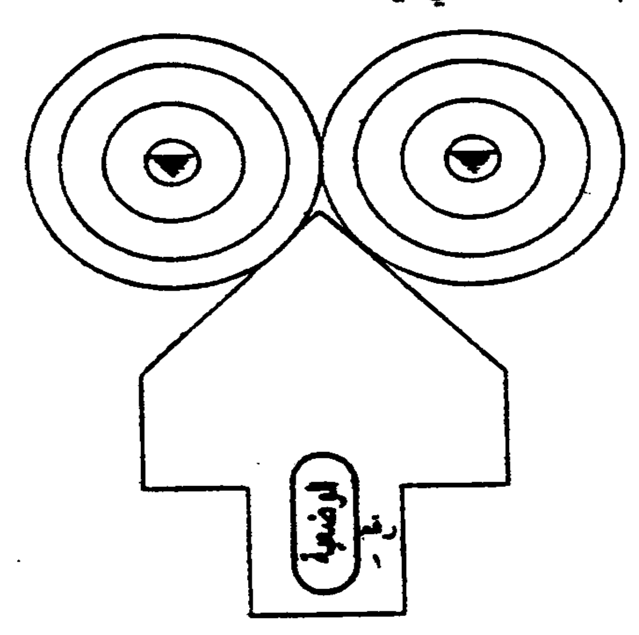
من كبار المستثمرين الذين درست أوضاعهم مؤخراً كل من بيتر ليشن، و روبرت بريشتر، و وارين بوفيت. يستخدم بوفيت صورة مجازية قوية (كصورة مجازية تنظر بها إلى تذبذبات السوق يمكنك الاكتفاء بمجرد تصورها) باعتبارها تأتي من شخص متعاون بشكل ظاهر اسمه "السيد سوق" الذي يعتبر شريكك في عمل خاص... على أن أسعار السيد سوق ليست

مستقرةَ على الإطلاق. لماذا؟ حسناً، لسبب محزن وهو أن السيد سوق المسكين يعاني من مشكلة صحية لا شفاء منها. فهو يشعر أحياناً بأنه في أحسن حال حيث لا نرى إلا العوامل المواتية في ميدان الأعمال، وحين يكون في تلك الحالة المزاجية فإنه يطلب أسعاراً مرتفعة لدى البيع والشراء لأنه يخشى أن تحرمه من فوائده وتسرق الأرباح التي كان سيحصل عليها دون شك. ولكنه في أحيان أخرى يكون مضغوطاً ولا يستطيع أن يرى ما يقبل عليه إلا المتاعب في مجال الأعمال والعالم عامة. وهو يطلب في مثل هذه الحالات أسعاراً متدنية جداً إذ إنه يرتعد من احتمال أن تُلقى على كاهله الفوائد المفروضة عليك. غير أن عليك، شأن سندريلا في قصة الأطفال المشهورة، أن تنتبه للتحذير وإلا فإن كل شيء سيتحول في الحفلة الراقصة إلى يقطين وفئران. فالسيد سوق جاهز لخدمتك، لا لكي يوجهك. وما يفيدك هو دفاتره وليست حكمته. فإذا رأيته في أحد الأيام يبدو ظاهر العناء، فعليك إما أن تتجاهله، وإما أن تستغله لصالحك. أما الكارثة فهي أن تقع تحت تأثيره. وإذا كنت في الواقع غير واثق من أنك تتمتع بفهم عملك وأنك قادر على تقييمه تقييماً أفضل مما يقوم به السيد سوق فأنت غير مؤهل في الواقع لهذه اللعبة وعليك أن تتجنبها.

من الواضح أن وارين بوفيت يقيّم قرارات استثماراته بطريقة مختلفة عن أولئك الذين ينتابهم القلق الشديد لدى الهبوط الحاد للسوق أو الفرق الشديد حين تحلق الأسعار. ونظراً لأن تقييماته مختلفة فهو ينتج نتيجة ذات نوعية مختلفة. فإذا كان أحدهم يتفوق في أدائه علينا في أي ميدان من ميادين الحياة فإن هذا ببساطة يعود إلى أنه لديه طريقة أفضل في تقييم معاني الأمور وما يجب عليه أن يفعل إزاء ذلك. كما أن علينا ألا ننسى أن تأثير تقييماتنا لا يقتصر على أمور معينة مثل استثماراتنا المالية وألعابنا الرياضية. إذ إن تقييمك لما ستأكله في كل ليلة قد يقرر طول ونوعية الحياة التي تحياها. والتقييم السيئ لطريقة تربية أبنائك قد يخلق احتمال معاناتك من ألم ممض طيلة حياتك. كما أن الفشل في فهم الإجراءات التي يتبعها شخص آخر في تقييماته قد يدمر علاقة حب جميلة.

فالهدف إذاً هو أن تكون قادراً على تقييم كل أمور حياتك بطريقة تقودك باستمرار إلى الخيارات التي تنتج النتائج التي ترغب فيها. والتحدي هو أننا قلما نتحكم فيما يبدو وكأنها عملية معقدة. غير أنني طورت أساليب لتبسيط الموضوع بحيث إنك تستطيع أن تتحكم في مقود السفينة وتبدأ بإجراء تقييماتك وبالتالي بالتحكم في أوضاعك. وإليك فيما يلي عرضاً موجزاً لعناصر التقييم الخمسة، بعضها تعرفه بينما سنستعرض البعض الآخر في

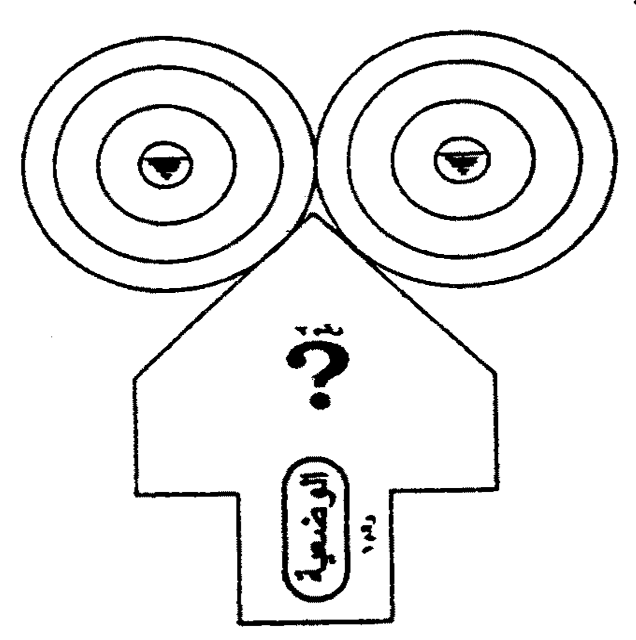
الفصول التالية. ستجد أدناه رسماً لسهم يشير باتجاه هدفين مزدوجين. ويُظهر هذا الرسم كيفية عمل النظام الأساسي للتقييمات الخاصة بنا. فلنراجع العناصر الخمسة كلاً على حدة ونضيف كلاً منها إلى الرسم ونحن نمضي في طريقنا:



١) العنصر الأول الذي يؤثر على كل تقييماتك هو الوضعية الذهنية والعاطفية التي تكون عليها وأنت تجري فيها تقييماً ما. إذ إن هنالك أوقاتاً قد تمر بك قد تلجأ فيها للبكاء إذا قال لك شخص عبارة ما، بينما قد تضحك لنفس العبارة في وقت آخر. فما هو الفرق؟ ربما كان الأمر ببساطة هو الوضعية التي تكون فيها. فحين تكون خائفاً شديد الحساسية فإن مجرد سماعك وقع أقدام خارج نافذتك في الليل إلى جانب أزيز لباب يفتح سيثير لديك مشاعر تختلف تمام الاختلاف عما يمكن أن يكون عليه الأمر إن كنت في حالة توقع إيجابية ومستثارة. والفرق بين أن تنتابك الرعدة الشديدة وأنت ترقد في سريرك خائفاً وبين أن تقفز من سريرك مندفعاً إلى الباب وتفتح ذراعيك ترحيباً إنما يعود لاختلاف تقييمك لمعنى الأصوات التي تسمعها. لذا فإن من العناصر الهامة التي تقرر توصلك لتقييمات متميزة إذاً هو أن تكون متأكداً من أنك في وضعية ذهنية وعاطفية مواتية وليس في وضعية سيئة حين تتخذ قراراتك حول معنى الأشياء وماذا تفعل إزاءها.

٢) لبنة البناء الثانية في نظامك الأساسي هي الأسئلة التي نطرحها. فالأسئلة هي التي تخلق الشكل الأولي لتقييماتنا. تذكر أنك للإجابة على أي شيء يحدث في حياتك فإن عقلك يقيّمه بالتساؤل: "ماذا يحدث؟ ماذا تعني هذه الوضعية؟ هل تعني ألماً أم متعة؟ ماذا

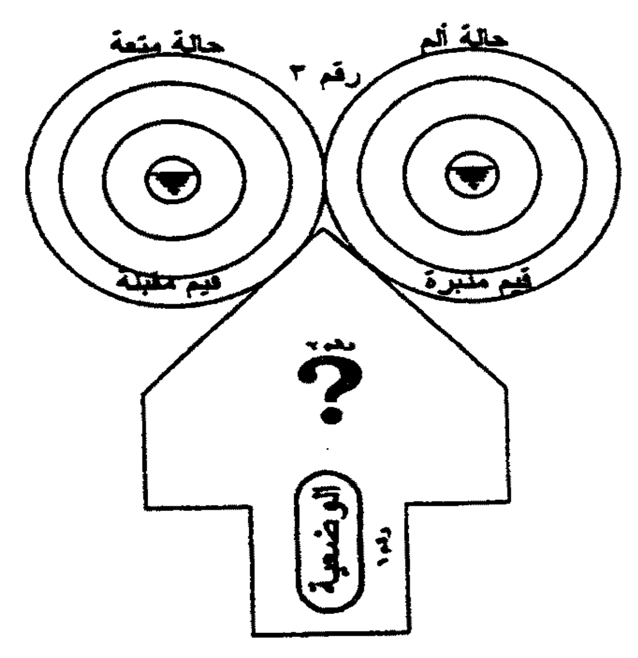
يمكنني ان أفعل لتجنب الألم أو تخفيفه او القضاء عليه. او لتحقيق المتعة؟" ماذا يحدث حين تفكر في التقرب من إنسان ما وتكون علاقة معه؟ لاشك بأن تقييماتك تتأثر تأثرا عميقاً بالسؤال الذي تطرحه على نفسك وأنت تفكر في التقرب من هذا الشخص فإن تساءلت "أليس من الرائع أن أتعرف على هذا الشخص؟" فإنك ستجد حينذاك الحوافز التي تمكنك من التقرب منه. ولكنك إن كنت تنحو في العادة نحو توجيه أسئلة مثل "ماذا لو رفض صداقتي؟ ماذا لو استاء لتقربي منه؟ ماذا لو جرحني؟" فإن مثل هذه الأسئلة ستقودك إلى سلسلة من التقييمات التي تؤدي بك إلى خسارة فرصة للارتباط بشخص يهمك أمره حقاً



كما أن ما يحويه طبق عشائك يعتمد أيضاً على الأسئلة التي تطرحها. فإذا كنت تتساءل باستمرار كلما فكرت في الطعام: "ماذا يمكنني أن أتناول بسرعة بحيث أشعر بالانتعاش على الفور"، فإن ما تختاره سيكون أطعمة سريعة، أو ما يمكن أن نسميه. أطعمة "أي كلام". أما إذا سألت نفسك "ماذا يمكنني أن أتناول الآن بحيث يغذيني؟" فإنك في الغالب ستتناول الفاكهة والعصير، والخضار والسلطات. الفرق بين تناول وجبات سريعة على نحو منتظم وبين أخذ كأس من العصير الطازج سيقرر نوعية حالتك الجسمانية. وهذا ينشأ إلى حد كبير عن الأسئلة التي اعتدت أن تطرحها على نفسك أثناء العملية

٣) العنصر الثالث الذي يؤثر على تقييماتك هو هرم قيمك. لقد تعلم كل منا خلال حياته أن يقيّم عواطف معينة مقارنة بأخرى فنحن جميعاً نحب أن نتمتع بإحساس حسن، أي بالمتعة، وأن نتجنب الإحساس السيئ، أي الألم. غير أن تجارب حياتنا قد

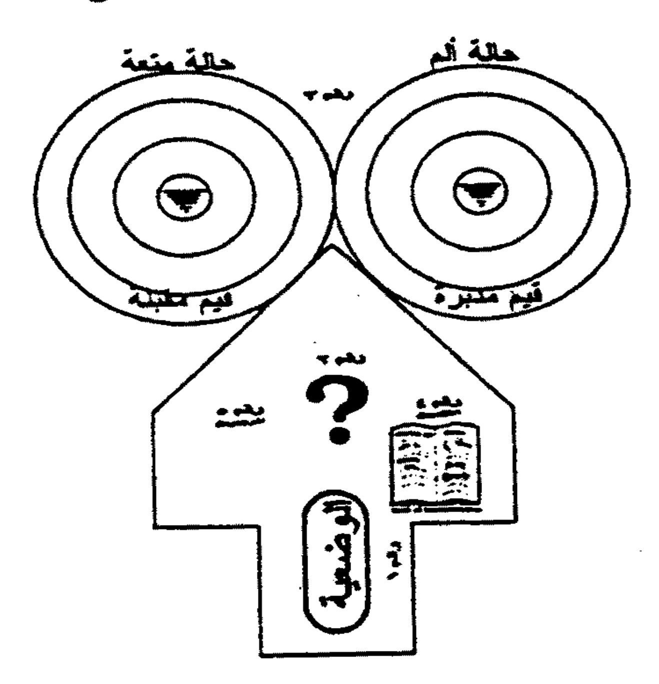
علمتنا نظام ترميز (شيفرة) فريد من نوعه لما يساوي الألم وما يساوي المتعـة. ويمكـن لنـا أن نجد ذلك في نظام التوجيه الذي توفره لنا قيمنا. فيمكن لشخـص مـا أن يكـون قـد تعلـم أن يقرن المتعة مثلاً بفكرة الشعور بالأمان، بينمـا يقـرن شخـص آخـر *الألم* بـالفكرة نفسـها لأن هوس عائلته بالأمان لم يتح لهم الفرصة للشعور بالحرية. ويحاول بعض الناس أن ينجحوا، غير أنهم يبذلون كل ما في وسعهم لتجنب رفضهم. ألا ترى أن هذا الصراع في القيم قد يدفع الشخص للشعور بالإحباط أو إلى شل حركته؟



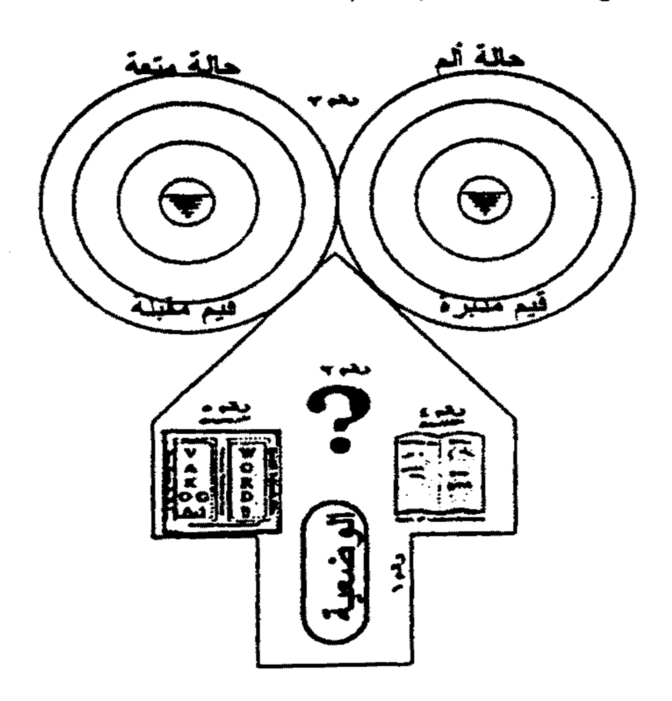
إن القيم التي تختارها ستشكل بدون شك كل قرار تتخذه في جياتك. هنالك نمطـان من القيم ستتعلمهما في الفصل التالي: حالات المتعة العاطفية التي نحاول التوصل لها دائماً لكي نتحرك قُدُماً -قيم الحب والفـرح، والتعـاطف، والاسـتثارة- وحـالات الألم العـاطفي الـتي نحاول أن نتجنبها أو نبتعد عنها -مثـل الإذلال، والإحبـاط، والاكتئـاب، والغضـب. إن الديناميكية التي يخلقها هذان الهدفان ستقرر اتجاه حياتك.

٤) العنصر الرابع في تكوين نظامك الأساسي هو القناعـات. وقناعاتنـا الشاملـة تعطينـا إحسـاساً باليقين حول ماهية شعورنـا، وحـول مـا نتوقـع مـن أنفسـنا، ومـن حياتنـا، ومـن الناس. وقواعدنا هي القناعات التي نملكها حول ما يجب أن يحدث لنا لكـي نشعـر بأنـه تمت تلبية متطلبات قيمنا. فبعض الأشخاص يفكرون مثلاً بهذه الطريقة: "إن كنت تحبني فلن ترفع صوتك في وجهي قط". وهذه القاعدة ستدفع هذا الشخـص لتقييـم الصـوت الحـالي كدليل على عدم وجود الحب في تلك العلاقة. غير أنه قد لا يكـون هنـالك أسـاس لذلـك في

الواقع، ولكن هـذه القـاعدة سـتسـيطر علـى التقييـم، وبالتـالي علـى الإدراك الحسـي لذلـك الشخص وتجربته لما هو صحيح. ومن القواعد الأخرى المماثلـة: "إذا كنـت ناجحـاً، فـإنك ستكـسـب الملايين". أو: "إن كنت أباً جيداً فلن يكون هنالك صراع بينك وبين أبنائك".



إن قناعاتنا الشاملة إنما تقرر توقعاتنا وتسيطر في كثير مـن الأحيـان علـى مـا نرغـب في تقييمه من ناحية المبدأ. وقوة هذه القناعات هي التي تقرر متـى نمنـح أنفسـنا تجربـة مؤلـة أو ممتعة، وهي عنصر أساسـي في أي تقييم نقوم بإجرائه.



٥) العنصر الخامس في نظامك الأساسي هو خليط التجارب المرجعية الذي يمكنك استعادته من خزانة الأرشيف الضخمة التي تسميها دماغك. فقد خزنت فيها كل تجاربك في الحياة، بل وحتى كل ما تصورته. وهذه المرجعيات هي المادة الخام التي نستخدمها لبناء قناعاتنا ولقيادة قراراتنا. ولكي نقرر معنى شيء ما بالنسبة لنا فعلينا أن نقارنه بشيء ما، فمثلاً، هل هذه الوضعية حسنة أم سيئة؟ فكر في المثل الذي ضربناه حول لعبة التنس في هذا الفصل من قبل، هل هو وضعية حسنة أم سيئة، ومقارنته بماذا؟ هل هي وضعية جيدة بالنسبة لما يفعل أصدقاؤك أو يملكون؟ هل هي سيئة مقارنة بأسوأ وضعية سمعت بها في أي يوم من الأيام؟ إن لديك مرجعيات غير محدودة يمكنك استخدامها لدى اتخاذ أي قرار. والمرجعيات التي تختارها ستقرر المعنى الذي تحصل عليه من أية خبرة، وماهية شعورك إزاءها، وإلى حد ما، ماذا ستفعل.

لاشك بأن مرجعياتنا هي التي تشكل قناعاتنا وقيمنا. هل يمكنك مثلاً أن ترى الفرق بين أن تكبر في محيط تشعر فيه باستمرار بأنه يتم استغلالك، مقارنة بمحيط تشعر فيه بأنك محاط بحب غير مشروط؟ كيف يمكن لهذا أن يلون قناعاتك أو قيمك، والطريقة التي تنظر بها إلى الحياة، أو الناس، أو الفرص؟

إذا كنت مثلاً قد تعلمت رياضة الهبوط بالمظلات مع إجراء ألعاب بهلوانية في الهواء منذ كنت في السادسة عشر من عمرك فقد تطور قيماً خاصة بك حول المغامرة أكثر من أي شخص تم رفضه في كل مرة حاول فيها أن يتعلم مهارة جديدة أو فكرة أو مفهوماً جديداً. والمتفوقون في ميادينهم هم غالباً أشخاص يملكون مرجعيات أكثر منك حول ما يؤدي إلى النجاح أو الإحباط في أي وضعية من الوضعيات. ومن الواضح مثلاً أن لدى جون تمبلتون بعد أربعين سنة من الخبرة في الاستثمار مرجعيات أكثر تساعده في أن يقرر ما هي الاستثمارات الممتازة مقارنة بشخص يحاول أن يدخل في صفقة استثماره لأول مرة.

هنالك مرجعيات إضافية توفر لنا القدرة على التفوق. غير أننا بغض النظر عن وجود تجارب لدينا أم لا، إنما نملك سبلاً غير محدودة لتنظيم مرجعياتنا في قناعات وقواعد تمنحنا أو تسلبنا القوة. وتواتينا الفرصة أنا وأنت كل يوم لاكتساب مرجعيات جديدة يمكنها أن تسند قناعاتنا، وتصفي قيمنا، وتطرح أسئلة جديدة وتدخلنا في وضعيات تدعم اتجاهنا في الطريق الذي نود أن نسلكه مما يشكل مصائرنا بشكل أفضل فعلاً.

"لا تقاس حكمة بني البشر بتجاربهم،
بل بقدرتهم على خوض التجارب"
"جورج برناردشو"

بدأت منذ سنوات أسمع عن نجاح لا يصدق لرجل اسمه دوين شابمان في تتبع المجرمين والقبض عليهم، وهم من المجرمين الذين أفلتوا من العدالة منذ سنوات. وقد عرف هذا الشخص باسم "دوج" (أي الكلب)، وأصبح يعرف بأنه أهم صائد طرائد في الولايات المتحدة. وقد سحرني هذا الأمر وأردت أن أقابله، وأكتشف ما الذي جعله يتمتع بهذه القدرة. هذا الرجل يتمتع بشخصية روحانية عميقة، وهدفه ليس فقط القبض على المجرم، بل مساعدته كذلك على إجراء تغييرات في حياته. ولكن من أين أتت له هذه الرغبة؟ لقد جاءت من ألمه الشخصي.

فقد أقدم دوج في سنوات شبابه الأولى على إجراء تقييمات سيئة فيما يتعلق باختيار أصدقائه. وبفضل حرصه على الانتماء إلى مجموعة فقد انضم لعصابة من راكبي الدراجات النارية. وفي أحد الأيام اصطدمت العصابة بمجموعة أخرى أصاب خلالها أحد أفراد العصابة شخصاً بجرح قاتل. وعلى الرغم من أن دوج لم يرتكب جريمة القتل فإنه لم يكن من الممكن رسم خط فاصل بين أن يكون شريكاً في الجريمة وأن يكون هو الذي أطلق النار. وانتهى به الأمر إلى السجن مع الأشغال الشاقة حيث كان عليه أن يعمل وهو مقيد مع عدد من السجناء في سجن بولاية تكساس الأمريكية. وقد سبب له هذا الوضع الكثير من الألم بحيث إنه أعاد تقييم فلسفته في الحياة. وأخذ يدرك بأن قناعاته وقيمه وقواعده الأصلية هي التي خلقت له هذا الألم. وأخذ يسأل نفسه أسئلة جديدة ويركز على تجارب سجنه (كمرجعيات له) باعتبارها ناتج خيارات أقدم عليها بسبب فلسفته السابقة في الحياة. وقد وصل به ذلك الأمر إلى الاقتناع بأن عليه أن يغير حياته نهائياً.

في السنوات التي تلت إطلاق سراحه عمل دوج في أعمال عديدة، واستقر في النهاية على تأسيس مكتب تحريات خاصة. ولكن حين مثل أمام أحد القضاة بسبب متأخرات دفعات نفقة لطفله (وهي الدفعات التي لم يتمكن من تأديتها حين كان في السجن وفي الفترة التي كان فيها يمر بأوضاع مالية غير مستقرة بعد إطلاق سراحه مباشرة) عرض عليه القاضي فرصة يحصل من خلالها على دخل بدلاً من دفعات كان القاضي يعرف أنه لن يكون قادراً على تقديمها. ولذا اقترح على دوج أن يتتبع شخصاً كان قد قام بعدة جرائم اغتصاب لعدة نساء في منطقة مدينة دينفر الأمريكية. وقد اقترح عليه القاضي أن يستخدم التجربة المتميزة

التي خضع لها في السجن لكي تساعده في تصور ما يمكن لهذا المجرم أن يفعله وأين يمكن له أن يكون مختبئاً. وكانت النتيجة أنه على الرغم من أن المسئولين عن تنفيذ القانون قد حاولوا دون جدوى العثور على هذا المجرم منذ مدة تزيد على العام، فقد تمكن دوج من العثور عليه في غضون ثلاثة أيام.

أقل ما يقال أنه كان لذلك تأثير إيجابي على القاضي. وكان هذا بداية مهنة لامعة، وبعد القبض على ثلاثة آلاف مطلوب حقق دوج أفضل رقم في القبض على المجرمين في الولايات المتحدة الأمريكية. وقد حقق ما معدله ٣٦٠ عملية قبض على مجرم في العام، *أي بمعدل حوالي حادثة اعتقال واحدة في اليوم.* فما هو السر في نجاحه؟ من المؤكد أن من العوامل الحاسمة في ذلك هي التقييمات التي يجريها. إذ يقوم دوج بإجراء مقابلات مع أقارب الشخص اللاحق أو الأشخاص الذين يحبونه، وبأساليب مختلفة يستخلص المعلومات التي يحتاجها. وهو يكتشف بعض القناعات والقيم والقواعد التي اعتاد ذلك الرجل (أو المرأة) الذي يلاحقه على ممارستها. ويصبح بذلك على علم بمرجعيات حياة هذا الشخص مما يمكنه من التفكير *بنفس الطريقة* التي يفعلها المجرم، وبذلك يمكنه أن *يتوقع تحركاته* بدقة تفوق القدرة البشرية لأنه يفهم نظامه الأساسي. وبذا فإن النتائج التي يحققها تتحدث عن نفسها.

نوعان من التغيير

إذا كنا أنا وأنت نريد أن نغير شيئاً ما في حياتنا فإن التغيير سيكون دائماً بإحدى طريقتين. وهما: *إما بتغيير ماهية شعورنا، وإما بتغيير سلوكنا.* ومن المؤكد أننا نستطيع أن نتعلم كيف نغير عواطفنا أو مشاعرنا ضمن إطار معين. فإذا شعرت بالخوف مثلاً من أن تُرفض كممثل فإنني أستطيع أن أساعدك على أن تكيِّف نفسك بحيث لا تعود تشعر بالخوف. أو قد تستطيع استحداث النمط الثاني من التغيير وهو: التغيير الشامل. ومن الصور المجازية التي يمكن استعمالها في هذا الصدد أننا إذا أردنا أن نغير الطريقة التي يقوم بها كمبيوترك بمعالجة المعلومات فإنني أستطيع أن أكتفي بتغيير البرنامج الذي تستعمله بحيث إنك حين تضغط على لوحة المفاتيح فإن ما يظهر على الشاشة يكون قد تم تنسيقه بشكل مختلف. أما إذا أردت إحداث تغيير لا يؤثر فحسب على هذا النمط من الملفات بل على أوساط متعددة فإن علي أن أبدل نظام تشغيل الكمبيوتر برمته. وبتغيير نظامك الأساسي يمكننا أن نغير كيفية تفاعلك مع مختلف الظروف.

ولذا فإنه يمكن بدلاً من أن تروّض نفسك لكي تبدل شعورك إزاء إمكانية رفضك من الآخرين أو لكي تتخلص من الخوف، فإنه يمكنك أن تتبنى *قناعة* شاملة مفادها: إنني مصدر جميع عواطفي. وليس هناك شيء أو شخص يستطيع تغيير نمط شعوري غيري أنا. فإذا وجدت نفسي في حالة رد فعل إزاء أي أمر من الأمور فإن بإمكاني أن أغير شعوري في لحظة واحدة. فإذا تبنيت هذه القناعة عاطفياً، لا عقلياً، بحيث تشعر بها بيقين مطلق، ألا تستطيع أن ترى كيف أن هذا لن يخلصك فقط من مخاوفك من الرفض، بل كذلك من مشاعر الغضب والإحباط أو عدم الكفاءة؟ وفجأة تصبح سيد مصيرك.

أو يمكننا تغيير *قيمك* بحيث تصبح أعلى قيمة لديك هي المساهمة في مساعدة الآخرين. وفي هذه الحالة لن يهمك إن رفضك أحدهم: بل ستظل تريد العمل على مساعدته، ومن خلال هذه المساعدة المستمرة ستجد أنك لم تعد مرفوضاً من قبل الآخرين. بل إنك ستجد نفسك محاطاً بشعور من الغبطة والتواصل لم تتمتع به من قبل في ميادين أخرى من حياتك. كما أن من الممكن لنا أن نغير الشعور الذي روُضت عليه بالنسبة للتدخين بأن نحملك على رفع موضوع الصحة والحيوية إلى رأس قائمة قيمك. وما أن يصبح هذا الموضوع يحتل الأولوية في قائمة قيمك فإن السلوك الذي يدفعك للتدخين ما يلبث أن يختفي، بل إن الأهم من ذلك أن من الممكن استبداله بأنماط سلوك أخرى تساند قيمتك الجديدة المبنية على الصحة والحيوية: أي تبديل أساليب تناول الطعام، وأساليب التنفس، وما إلى ذلك. وهذان التغييران في حد ذاتهما لهما قيمة كبيرة.

يركز القسم الثاني من هذا الكتاب على كيفية إحداث هذه التغييرات الشاملة حيث يؤدي تحويل أحد العناصر الخمسة للنظام الأساسي إلى إحداث تأثير قوي على الطريقة التي تفكر وتشعر وتسلك بها في ميادين متعددة في حياتك، وبصورة متزامنة. فإذا غيرت عنصراً واحداً من عناصر نظامك الأساسي فإنك لن تعود تضع في اعتبارك أنماطاً معينة من التقييمات، بل ولن تطرح بعض الأسئلة. كما أن كمبيوترك لن يتقبل بعد قناعات معينة. وعملية إحداث التغيير الشامل هذه يمكنها أن تصبح قوة هائلة من شأنها أن تشكل مصيرك.

هنالك قصة أحب ترديدها حول شخص يقف على شاطئ نهر، ثم ما يلبث أن يرى شخصاً يسحبه تيار المياه المتدفق ويرتطم بالصخور المسننة ويسمعه صارخاً طالباً النجدة. فيقفز إلى مياه النهر ويسحب الرجل الذي يشرف على الغرق ويخرجه من النهر ويجري له

عملية إنعاش عن طريق الفم ويحاول معالجة جروحه ويطلب الإسعاف. وما يكاد يلتقط أنفاسه حتى يسمع صرختين قادمتين من النهر، فيقفز ثانية في محاولة إنقاذ جريئة أخرى، هي هذه المرة لامرأتين شابتين. وقبل أن تتاح له الفرصة للتفكير يسمع أصوات أربعة أشخاص آخرين طالبين النجدة.

وما يلبث الرجل أن يشعر بالإنهاك الشديد بعد أن أنقذ ضحية إثر أخرى، غير أن الصرخات تتتابع. ولو أنه صرف بعض الوقت لقطع مسافة قصيرة إلى أعلى النهر لتمكن من اكتشاف من يقوم أساساً بإلقاء كل هؤلاء الناس في مياه النهر! لو أنه فعل ذلك لاستطاع أن يوفر جهده لمعالجة المشكلة من السبب بدلاً من النتيجة. وعلى نفس المنوال فإن فهم النظام الأساسي يسمح لك بأن تقضي قضاءً مبرماً على السبب بدلاً من أن ترهق نفسك في محاربة النتائج.

"استبعد السبب، فتتوقف النتيجة تلقائياً"
"ميجيل دي سيرفانتس"

أحد أحلى البرامج التي طورتها هو الحلقة الدراسية التي أعطيها على مدى ثلاثة أيام وتحمل عنوان: "موعد مع القدر". وبدلاً من الـ ٢٠٠٠ مشارك في بقية حلقاتي الدراسية فإن العدد في هذه الحلقة يقتصر على ٢٠٠ مشارك. وفي الحلقة الدراسية "موعد مع القدر" نعمل معاً لمساعدة كل مشارك على فهم كيفية تشكيل نظامه الأساسي. وهذا الفهم يحول الناس: إذ إنهم يفهمون فجأة *لماذا* يفعلون ما يفعلون ويشعرون بما يشعرون. كما أنهم يتعلمون كيفية تغيير أي منحى من مناحي حياتهم تقريباً. والأهم من ذلك أننا نحملهم بعد ذلك على تصميم ما يجب أن يكون عليه نظامهم الأساسي لكي يتمكنوا من تحقيق أهدافهم النهائية في الحياة. فكيف يمكنهم تنظيم أنفسهم بحيث يستطيعون أن يجرّوا أنفسهم دون جهد باتجاه تحقيق رغباتهم بدلاً من أن يمزقهم الإحساس بالقيم والقناعات والقواعد المتصارعة؟

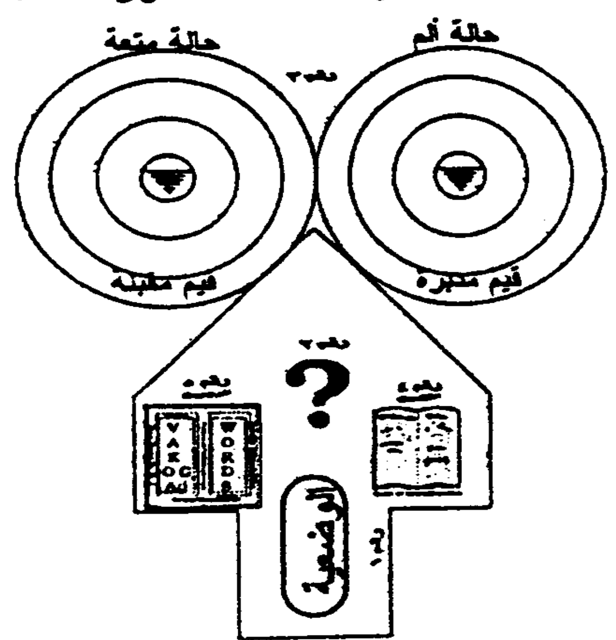
من أهم الأسئلة التي نطرحها في هذا البرنامج الدراسي: "ما هي القيم التي تتحكم فيّ؟ كيف لي أن أعرف متى ألبي متطلبات قيمي، ما هي قواعدي؟" لم يحضر الحلقة الدراسية "موعد مع القدر" أعضاء في الكونجرس الأمريكي، و ٥٠٠ من المدراء التنفيذيين في مؤسسة فورشن وكذلك بعض نجوم السينما فحسب، بل كذلك أناس من مختلف دروب الحياة في الولايات المتحدة، إذ إننا جميعاً نواجه نفس التحديات. فكيف يمكننا أن نواجه خيبات

الأمل والإحباط والفشل وحوادث معينة في محيطنـا والـتي لا نـستطيع التحكـم فيـها مـهما حققنا من مستوى في النجاح؟

تبنى العواطف التي نشعر بها والأفعال التي نقوم بها على أساس طريقة تقييمنا للأمور. غير أن معظمنا لم يصمم بنفسه نظام التقييم الخاص به. ويمكن القول إن التغييرات العميقـة التي يخضع لها الناس الذين يشاركون في هذه الحلقة الدراسـية في غضـون ثلاثـة أيـام هـي تغييرات فوق الوصف. فهؤلاء الناس يغيرون في غضون دقائق قليلة طريقة تفكـيرهم وطريقة إحساسهم فيما يتعلق بحياتهم وذلك لأنهم يمسكون بزمام التحكم في ذلك الجزء من دماغهم والذي يسيطر على تجربتهم في الحياة. وينتهي الأمر بإحداث تغييرات عاطفية، بل وبدنية حين ينظم العقل أولويات جديدة حول ما هو الأمر الأكثر أهمية. وعلـى الرغـم مـن أن هـذا الكتاب ليس بديلاً للحلقة الدراسية "موعد مع القدر" فإنني أريد أن أقدم فيه نفس الأدوات الأساسية التي نستخدمها في ذلك البرنامج لكي تستخدمها على الفـور. وفي القصـول التاليـة يمكنك أن تتوصل إلى نفس التغييرات في حياتك والتي يمكنك البدء بها الآن.

اختبر ما تعلمته

لكي أنشط تفكيرك حول كيفية عمل نظامك الأساسية، دعني أوجه لك مجموعة من الأسئلة الهجومية التي يمكنها أن تفتح الأبواب على مصراعيها أمـام تفكـيرك، وأن تسـاعدك علـى تحديد كيفية استخدام أجزاء مختلفة من تركيبتك لاتخاذ قرارات معينة.



أجب على الأسئلة الأربعة التالية قبل أن تتابع القراءة

١. ما هو ما تعتز بتذكره أكثر من أي شيء آخر؟

٢. إذا كنت تستطيع القضاء على الجوع في العالم اليوم بقتل شخص بريء واحد فهل تُقدم على ذلك؟ لماذا تفعل ذلك، أو لماذا لا تفعل ذلك؟

٣. إذا صدمت سيارة بورش حمراء وخدشتها، ولم يكن هناك أحد في المكان، فهل تترك مذكرة تذكر فيها اسمك وعنوانك؟ لماذا تفعل ذلك أو لا تفعل ذلك؟

٤. إذا كان بإمكانك أن تكسب ١٠٠٠٠ دولار شريطة أن تأكل طبقاً مليئاً بالصراصير الحية فهل تفعل ذلك؟ لماذا تفعل أو لا تفعل ذلك؟

لنراجع الآن إجاباتك على كلٍّ من هذه الأسئلة.

حين تنظر إلى الرسم الذي يمثل نظامك الأساسي، فأي من مناطق التقييم الخمس استخدمتها في الإجابة على السؤال الأول؟ لابد أنك طرحت على نفسك سؤالاً لكي تبدأ في التقييم. ربما كنت قد رددت نفس السؤال الذي طرحته أنا، غير أنك استرجعت الإجابة من مرجعياتك، أليس كذلك؟! لقد انتقيت من تلك الكمية الهائلة من التجارب التي مررت بها في حياتك واخترت في النهاية أحدها باعتباره الذكرى الأعز لديك. وربما أخفقت في انتقاء خيار واحد لأن لديك *قناعة تقول*: "كل تجارب الحياة عزيزة علي" أو "انتقاء واحدة وتقديمها على أخرى سيكون فيه انتقاص من شأن تجربة أخرى". مثل هذه القناعات ستمنعك من الإجابة على السؤال. وبذا فإن نظامنا الأساسي في التقييم، كما ترى، لا يقرر ما نقيمه وكيف نقيمه فحسب، بل كذلك *ما نرغب في تقييمه*.

لنراجع السؤال الثاني، وهو أكثر حدة وقد أخذته من *"كتاب الأسئلة"*. إن استطعت إنهاء الجوع في العالم اليوم بقتلك إنساناً واحداً بريئاً، فهل تفعل ذلك؟

حين أوجه هذا السؤال للناس فإنني أتلقى مجموعة حادة من الإجابات. فالبعض يقول: "دونما ريب"، على أساس أن منطقهم هو أن حياة العديدين تتفوق في أهميتها على حياة فرد واحد. وطريقتهم في النظر إلى الموضوع هي أنه إذا كان هنالك شخص مستعد للمعاناة، وأنه بهذا ينهي المعاناة على وجه البسيطة فإن الغاية تبرر الوسيلة. ولكن آخرين تصعقهم هذه الفكرة، فهم يعتقدون بأن كل حياة بشرية لها قيمتها. وهذا يُبنى أيضاً على

مجموعة من *القناعات*، أليس كذلك؟! وهناك آخرون لديهم قناعة شاملة بأن كل شيء في الحياة هو كما يجب أن يكون عليه، وأن أولئك الذين يتصورون جوعاً إنما يتلقون بذلك دروساً لا تقدر بثمن للحياة الآخرة. والبعض يقولون: "أجل، سأفعل ذلك، ولكنني سأضحي بنفسي". لاشك في أن إجابات الأشخاص المختلفين ممتعة نظراً لتنوع ردود أفعالهم إزاء السؤال ذاته بناءً على أي العناصر الخمسة للتقييم استخدموه، ومحتوى ما خزّنوه من مرجعيات.

ماذا بشأن السؤال الثالث: **إذا صدمت سيارة بورش حمراء وخدشتها دون أن يكون هناك من يراك، فهل تترك مذكرة باسمك وعنوانك؟** البعض يقول: "دون ريب". لماذا؟ القيمة التي تحتل مكان الصدارة لديهم هي الصدق. والبعض الآخر يجيب: "دون ريب"، ولكن السبب الذي يدفعهم لذلك هو أن أحد الأمور التي يحرصون أشد الحرص على تجنبها هو الشعور بالذنب. إذ عدم تركهم مذكرة سيثير لديهم الشعور بالذنب، وهذا يسبب لهم أشد الألم. ويقول آخرون: "لن أترك مذكرة" وحين يُسأل لماذا؟ قد يجيب: "حسناً، لقد حدث هذا لي عدة مرات ولم يترك لي أحد أي مذكرة". ولذا فإنهم يقولون إن لديهم مرجعيات قد دفعتهم إلى تبني قناعة مفادها: "تصرف مع الآخرين بنفس الطريقة التي يتصرفون بها إزاءك".

واليك السؤال الرابع: **إذا استطعت أن تكسب ١٠٠٠٠ دولار أمريكي مقابل أكل طبق مليء بالصراصير الحية، فهل تفعل ذلك؟** قلما أتلقى إجابات بالإيجاب على هذا السؤال. لماذا؟ *مرجعيات* معظم الناس بالنسبة للصراصير —التصورات والأحاسيس التي خزنوها في أجسامهم— سلبية بدرجة حادة. فالصراصير هي أشياء لا يريدون لها أن تدخل في نظامهم الجسماني. ثم ما ألبثُ أن أثير سؤالاً مضاداً: **كم منكم سيفعل ذلك لقاء ١٠٠٠٠٠ دولار؟** وحينذاك، وتدريجياً يحدث تحول في القاعة حيث يبدأ بعض الحاضرين ممن قالوا "لا" يرفعون أيديهم. لماذا قرروا فجأة أن يفعلوا ذلك لقاء ١٠٠٠٠٠ دولار؟ ماذا حصل في نظام تقييمهم؟ أمران: وجهت سؤالاً مختلفاً بتغيير كلمة واحدة، وثانياً لأن لديهم قناعة بأن مبلغ الـ ١٠٠٠٠٠ دولار يمكن أن يلغي الكثير من الألم في حياتهم، ربما بعض الألم طويل الأجل الذي يصعب مواجهته أكثر من الألم قصير الأجل وهو الصراصير وهي تتلوى نازلة في حلوقهم.

ماذا لو ارتفع المبلغ إلى مليون دولار؟ وماذا إن كان ١٠ ملايين دولار؟ فجأة يرفع غالبية الحضور أيديهم. فهم يعتقدون بأن المتعة طويلة الأجل التي توفرها لهم ملايين الدولارات العشرة ستتفوق إلى حد كبير على الألم قصير الأجل. ولكن بعض الناس لن يتناولوا صراصير حية لقاء أي مبلغ من المال. وبذا فإن الناس المختلفين لديهم مرجعيات مختلفة وسبل مختلفة لتقييم الأمور. قضية ممتعة، أليس كذلك؟!

لا تبالغ في التقييم

لدى دراستنا للعناصر الخمسة للنظام الأساسي علينا أن ننتبه لقضية معينة: إذ إن من الممكن بالتأكيد أن تبالغ في التقييم. فبنو البشر مغرمون بتحليل الأمور إلى حد الموت. غير أن هنالك نقطة علينا أن نوقف التقييم عندها، *ونقوم بالعمل*. فبعض الناس مثلاً يجرون تقييمات كثيرة جداً بحيث إن قراراً صغيراً يتحول لديهم إلى إنتاج رئيسي: ربما كانوا لا يستطيعون حمل أنفسهم على ممارسة التمارين بانتظام كجزء من نظام حياتهم. لماذا؟ إنهم يرون في ذلك إنتاجاً رئيسياً. إن طريقتهم في "تفجير"التجربة، طريقتهم في النظر إليها تجعلهم يرون فيها خطوات عدة بحيث إنهم يصابون بالفزع.

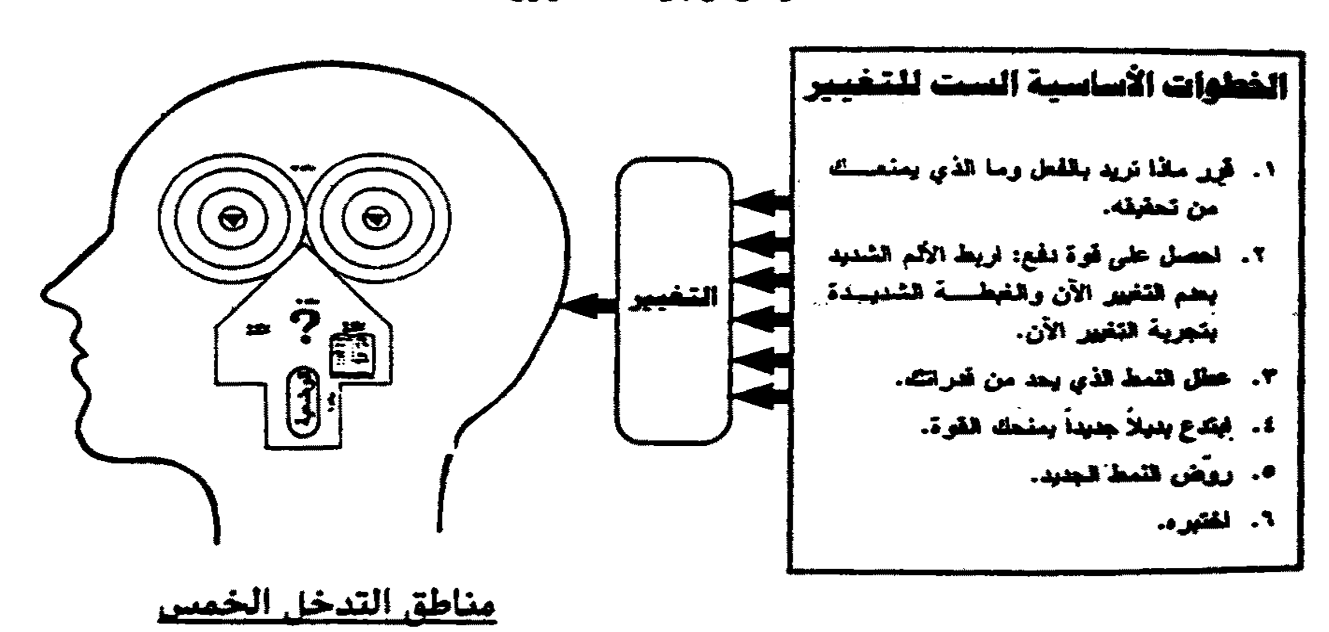
عليهم لكي يجروا التمرينات أن: (١) يستيقظوا (٢) يعثروا على ملابس رياضية لا تُظهر بدانتهم (٣) ينتقوا حذاء الرياضة المناسب (٤) يضعوا كل مستلزمات التمارين في الحقيبة (٥) يسرعوا إلى النادي الرياضي (٦) يعثروا على مكان لوقوف السيارة (٧) يصعدوا الدرج (٨) يسجلوا الحضور (٩) يذهبوا إلى غرفة تغيير الملابس (١٠) يغيروا الملابس المخصصة للتمارين (١١) يحضروا جلسة التمارين في النهاية، ويتدربوا على الدراجة الثابتة إلى أن يغسلهم العرق، وبعد أن ينتهوا (١٢) يعيدوا الخطوات السابقة بالترتيب المعاكس. مثل هؤلاء الناس يستطيعون بسهولة بالطبع أن يذهبوا إلى الشاطئ ويستعدوا لذلك في لمح البصر، فإذا سألتهم عن تفسير لذلك يجيبونك: "حسناً، حين تريد الذهاب إلى الشاطئ فلن يلزمك أكثر من أن تركب سيارتك وتذهب!" هنا لا يتوقف ليقيِّم على حدة كل خطوة من الخطوات التي عليه أن يقوم بها، بل يراها كخطوة كبيرة واحدة، وبذا يقرر فيما إن كان سيذهب أم لا، دون أن يفكر في التفاصيل. ولكن التفكير بتفصيلات كثيرة جداً قد يجعلنا نشعر بأننا مثقلون وغارقون. وأحد الأشياء التي نتعلمها هنا هو أن ندمج خطوات عديدة صغيرة معاً في خطوة ضخمة واحدة بحيث إنك إذا قطعت هذه الخطوة فإنك ستحصل على النتيجة التي تريدها.

سنقوم في هذا القسم بتحليل نظام تقييماتنا، وبدمج عناصره معاً بطريقة ذات معنى، ثم نبدأ باستخدام هذا النظام بدلاً من تقليب الفكر فيه. وحين تتابع قراءة الفصول القليلة التالية، عليك أن تدرك بأن أمامك فرصة لابتداع قوة دفع تدفع بها نفسك من شأنها أن تؤدي إلى تغييرات ربما لم تكن قد فكرت فيها من قبل قط.

لذا فإنني سأدربك على كشف نظام التقييم الحالي لديك، وعلى وضع نظام أساسي جديد من شأنه أن يمدك بالقوة باستمرار، ولقد تعرفت على قوة كل من الوضعية والأسئلة، لذا علينا أن نمضي لنتحدث عن المنطقة الثانية في إطار التقييمات وهي...

الترابط العصبي التأهيلي ـ النظام الأساسي

سيكولوجية التغيير



مناطق التدخل الخمس



قيم الحياة: بوصلتك الشخصية

"لم يُنجز شيء رائع قط إلا على أيدي أولئك الذين تجرءوا على الاعتقاد بأن هنالك في داخلهم قوى تتفوق على الظروف"
"بروس بارتون"

"شخصية الإنسان هي حارسه الدائم"
"هرقل"

توجه القيم كل قرار نتخذه في حياتنا، وتوجه بالتالي حياتنا. وأولئك الذين يعرفون قيمهم ويعيشون بموجبها يصبحون قادة لمجتمعاتهم. مثل هؤلاء الناس أفراد متميزون في مختلف مناحي الحياة، من أولئك الذين يحتلون مواقع عليا إلى أولئك الذين مازالوا يحتلون مقاعد الدراسة. هل رأيت، كمثال على ذلك، الفيلم السينمائي الذي يحمل عنوان "قف وأعطِ ما عندك"، والذي يروي قصة مدرس الرياضيات الفريد في قدراته "جيمي إيسكالانتي"؟

هل أثّر فيك هذا الفيلم كما أثر بي بما فيه من خطوات بطولية قام بها هذا المدرس لكي ينقل إلى طلابه ذلك الشغف الذي يملكه إزاء اكتساب العلم والمعرفة؟ لقد حملهم على أن يربطوا في أنظمتهم العصبية وفي أعمق أعماقهم الإحساس بالفخر والاعتزاز بقدرتهم على استيعاب تلك المسائل التي يوقن الآخرون بأنهم غير قادرين على تعلمها. والمثل الذي ضربه على الالتزام ترجم لدى أولئك الطلبة الشبان كقوة تنبع من القيم. لقد تعلموا منه الانضباط، والثقة، وأهمية العمل كفريق عمل، والمرونة، وقوة التصميم الذي لا ينثني.

لم يكن يحدّث هؤلاء الفتيان في الحواري الفقيرة عما يجب عليهم أن يفعلوه لتأمين مستقبل حياتهم، بل كان يقدم عرضاً حياً لما كان يؤمن به، كان يمثل تعريفاً جديداً لما هو ممكن. لم يصل بطلابه فقط إلى اجتياز اختبار تحديد المستوى في حساب التفاضل والتكامل وبأعداد لم يكن أحد يظن بأنها ممكنة على الإطلاق. بل إنه حملهم على تغيير قناعاتهم حول تكوينهم وما يمكن لهم تحقيقه إذا التزموا التزاماً ثابتاً بأن يضعوا أنفسهم في مراتب أكثر ارتفاعاً.

إذا كنا نطمح في تحقيق أعمق ما نريد تحقيقه فعلينا أن نتمثل بما فعله مثل هذا الإنسان: بأن نقرر ما الذي نضعه في أعلى سلم قيم حياتنا، وأن نلتزم بأن نعيش بموجب هذه القيم في كل يوم من أيام حياتنا. غير أن مثل هذا الفعل نادر جداً في مجتمعاتنا حالياً. فالناس في غالب الأحيان لا يملكون فكرة واضحة عما هو مهم بالنسبة لهم. بل هم يهذرون حول أي موضوع، والعالم بالنسبة لهم هو كتلة رمادية، وهم لا يتخذون قط أي موقف إزاء أي شيء أو أي أحد.

إن لم نكن نملك رؤية واضحة عن أهم شيء في حياتنا -أي عما نقف دفاعاً عنه- فكيف لنا أن نتوقع من أنفسنا القدرة على الإحساس باحترام الذات، فما بالك بالقدرة على اتخاذ قرارات ذات فعالية؟! فإن وجدت نفسك يوماً في وضع تواجه فيه صعوبة في اتخاذ قرار حول أمر ما فسبب ذلك هو أنك لم تكن تملك رؤية واضحة حول أهم ما تقيّمه في تلك الوضعية. علينا أن نتذكر أن كل اتخاذ قرار إنما ينبع من توضيح أهدافك.

حين تعرف ما هو أهم شيء بالنسبة لك فإن اتخاذ قرار يصبح أمراً سهلاً. غير أن معظم الناس يفتقرون للوضوح حول ما هو أهم شيء في حياتهم، وبذا يصبح اتخاذ القرارات نوعاً من العذاب الداخلي. وهذا لا ينطبق على أولئك الذين استطاعوا أن يحددوا بوضوح المبادئ العليا في حياتهم. لم يكن من الصعب على جيمي إيسكالانتي أن يعرف ماذا يتوجب عليه أن يفعل، إذ إن قيمه هي التي *أملت* عليه ما يفعل، وكانت بمثابة البوصلة التي تقوده في عمله. غير أن إسكالانتي ترك الهيئة التعليمية للوس إنجلوس مؤخراً. فلماذا؟ لأنه لم يعد قادراً على الاستمرار في مؤسسة يعتقد أنه لا توجد لديها مقاييس تحدد أداء المدرّس.

من هم الأشخاص الذين يتمتعون بأكبر قدر من الاحترام في المجتمع؟ أليسوا هم أولئك الذين يتمسكون بقيمهم تمسكاً شديداً، ولا يكتفون بالإعلان عنها فحسب، بل يعيشون بموجبها؟ إننا جميعاً نحترم أولئك الذين يقفون دفاعاً عما هم مقتنعون به حتى وإن كنا لا نوافقهم على أفكارهم فيما هو صحيح أو خاطئ، إذ هنالك قوة كامنة لدى الأشخاص الذين يتبعون حياة تتوافق فيها أفعالهم مع فلسفتهم في الحياة.

نجد هذه السمة النادرة لدى البشر عند أولئك الذين يتصفون بالاستقامة، ومثل هؤلاء الذين نلمس لديهم توافقاً في حياتهم مع مبادئهم يملكون قدرة هائلة على التأثير في الناس.

لنأخذ مثلاً مذيع الأخبار الأمريكي المعروف ولتر كرونكايت. فلقد كان هذا المذيع المرموق هو الذي تولى إذاعة الأخبار الصاعقة في تاريخ الولايات المتحدة الحديث، مثل

اغتيال الرئيس الأمريكي جون كيندي ونزول رائد الفضاء الأمريكي نيل آرمسترونج على سطح القمر. وقد أصبح وولتر كرونكايت بذلك عضواً في كل عائلة أمريكية، وكنا نثق في آرائه ضمنياً.

في بداية حرب فيتنام كان ينقل الأخبار عن هذه الحرب بالأسلوب نفسه الذي اتبعته وسائل الإعلام الأمريكية حينذاك، إذ كان يذيع أخبار التورط الأمريكي في هذه الحرب طبقاً للنظرة التي كانت تعتبر حينذاك موضوعية من وجهة النظر الأمريكية. غير أنه غيّر وجهة نظره بعد أن زار فيتنام، وقد أملت عليه قيمه في النزاهة والصدق، سواء أوافقه عليها أمريكيون آخرون أو لم يوافقوه، أن يعبّر عن استيائه من هذه الحرب. ولابد لي من القول بأن تأثيره على الآخرين كان القشة الأخيرة التي قسمت ظهر البعير ودفعت الكثيرين من أبناء الطبقة الوسطى في الولايات المتحدة إلى البدء بالتساؤل حول شرعية تلك الحرب لأول مرة في حياتهم. وبذا لم يعد من يتساءلون عن شرعية هذه الحرب مجرد *عدد قليل من الطلاب الراديكاليين بل كذلك "العم وولتر" كما كان يسمى حينذاك.*

لقد كان النزاع حول مسألة فيتنام في حقيقته صراعاً حول القيم في الثقافة الأمريكية. وكانت الحرب حول ما هو الصواب وما هو الخطأ هي المعركة الدائرة في الولايات المتحدة في الوقت الذي كان فيه الجنود الأمريكيون يخوضون الحرب في فيتنام دون أن يعرف الكثيرون منهم لماذا يخوضون هذه الحرب. وتجدر الإشارة إلى أن التناقض في قيم قادتنا في الولايات المتحدة كان أحد أكبر أسباب الألم في ثقافتنا كأمريكيين، ولاشك أن ووترجيت تركت جرحاً لدى الكثيرين من الأمريكيين، وإن كانت بلادنا قد استطاعت الاستمرار في النمو بفضل أولئك الأفراد الذين يتقدمون الصفوف بين آونة وأخرى ليُظهروا ما يمكن للإنسان أن يفعل. من هؤلاء بوب جيلدوف الذي ركز انتباه العالم على المجاعة في إفريقيا، أو إد روبرتس الذي جند القوى السياسية الضرورية لتغيير نوعية حياة أولئك الذين يعانون من إعاقات جسدية.

لابد لنا من أن ندرك بأن توجيه حياتنا إنما تتحكم فيه تلك القوة المغناطيسية الجاذبة والتي تكمن في قيمنا. فهي القوى التي تقف أمامنا وتقودنا باستمرار لاتخاذ القرارات التي تولد اتجاه حياتنا ومصائرها النهائية. ولا يصح هذا فحسب علينا كأفراد، بل أيضاً بالنسبة للهيئات والشركات والمنظمات، بل وحتى كياننا كأمة كذلك. ولاشك بأن القيم التي حملها أجدادنا الأوائل وتمسكوا بها كانت هي التي قررت مصائرنا.

"في كل مرة تولد فيها قيمة يأخذ الوجود معنىً جديداً، وفي
كل مرة تموت فيها قيمة يتلاشى جانب من هذا المعنى
ويموت"
"جوزيف وود كروتش"

هل كان يمكن لمجموعة أخرى من القيم القومية والثقافية أن تشكل كياننا بشكل مختلف؟ لاشك في ذلك. ففي الصين مثلاً تعلّق أعلى القيم في حضارتهم على قيمة المجموعة مقابل الفرد في المجتمع الغربي، أي استناداً إلى فكرة أن حاجات الفرد يجب أن تخضع لحاجات المجموعة. فكيف شكل ذلك الحياة الصينية وجعلها مختلفة عن الحياة الأمريكية؟ ولكن الحقيقة أنه حتى في المجتمع الأمريكي نفسه هنالك تحولات مستمرة ضمن قيم ثقافتنا ككل. وعلى الرغم من وجود قيم تعتبر أسساً للمجتمع، فإن حوادث عاطفية ذات أهمية قد تولّد تحولات في الأفراد وبالتالي في الشركات والهيئات والمنظمات والبلدان التي تتكون من هؤلاء الأفراد.

ما يحدث للبلدان والأفراد يحدث للشركات أيضاً. فشركة آي بي إم (IBM) العملاقة هي مثل على شركة كبرى تم تحديد اتجاهها ومصائرها من قِبل مؤسسها توم واطسن. فكيف حدث ذلك؟ لقد حدد بوضوح هدف الشركة، وما يجب أن يخضع له الجميع بغض النظر عن منتجات الشركة وخدماتها أو الأجواء المالية التي ستواجهها في المستقبل. ولقد قاد الشركة لكي تصبح إحدى أضخم الشركات في العالم وأكثرها نجاحاً.

ماذا يمكننا أن نتعلم من كل ذلك؟ علينا، سواء في حياتنا الشخصية والمهنية، أو على الجبهة العالمية أن نكون واضحين فيما يتعلق بما هو الأكثر أهمية في حياتنا وأن نقرر أن نعيش على أساس تلك القيم مهما كان الوضع. ولابد من أن يكون هنالك تمسك ثابت بتلك القيم سواء كافأتنا بيئتنا بسبب تمسكنا بقيمنا أم لم تكافئنا على ذلك. علينا أن نعيش بموجب مبادئنا حتى لو تضررنا أو لم يمد لنا أحد يد المساعدة التي نحتاجها. والطريقة الوحيدة التي تمكننا من تحقيق سعادة طويلة الأجل هي أن نعيش على أساس مثلنا العليا. وأن نتصرف باستمرار طبقاً لما نؤمن بأنه هدف لحياتنا.

ولكننا لا نستطيع أن نفعل ذلك إن لم نعرف بوضوح ما هي قيمنا! وهذه هي أكبر مأساة في حياة معظم الناس. الكثيرون يعرفون ماذا يريدون أن يمتلكوا غير أنه ليست لديهم أدنى فكرة عمّن يريدون أن يكونوا. فمجرد الحصول على الأشياء لن يحقق لك ما

يرضيك. بل إن العيش والقيام بما تعتبره الشيء الصحيح يعطيك إحساساً بالقوة الداخلية التي نستحق الشعور بها جميعاً.

تذكر أن قيمك -مهما كانت هذه القيم- هي البوصلة التي تقودك إلى مصيرك النهائي. إنها تخلق مسار حياتك حيث تقودك لاتخاذ قرارات معينة والقيام بأفعال معينة *باستمرار*. وعدم استخدام بوصلتك الداخلية بذكاء يؤدي إلى الشعور بالإحباط وخيبة الأمل، والإحساس بالظلم *مع وجود إحساس يقضّ مضجع الإنسان* بأن من الممكن للحياة أن تكون أفضل *لو أن شيئاً* ما كان مختلفاً بطريقة تتواءم مع قيمك. إذ تتمتع بإحساس باليقين، وبالسلام الداخلي، وبتوافق تام، وهي أمور لا يتمتع بها إلا عدد قليل من الناس.

إذا كنت لا تعرف قيمك الحقيقية، فاستعد لتحمل الألم

السبيل الوحيد لكي نشعر بالسعادة والرضا عن النفس على المدى الطويل هو أن نعيش طبقاً لقيمنا الحقيقية، وإلا فإننا سنخضع للشعور بالألم دون شك. وتجدر الإشارة إلى أن الناس كثيراً ما ينمون أنماط عادات سلوكية من شأنها أن تسبب لهم الإحباط وقد تصل بهم إلى حد الدمار المحتمل مثل عادات التدخين، والإدمان وإساءة استخدام العقاقير والإفراط في تناول الطعام، ومحاولة السيطرة على الآخرين والتسلط عليهم، والإدمان على مشاهدة برامج التليفزيون لساعات طويلة وما إلى ذلك.

ما هي المشكلة الحقيقية هنا؟ المشكلة أن أنماط السلوك هذه ناجمة عن الإحباط والغضب والفراغ الذي يشعر به الناس لأنهم يحسبون بأنهم غير راضين عما يحققونه في الحياة. فهم يحاولون أن يشغلوا أنفسهم عن مشاعر الفراغ تلك بملء الفجوة بأنماط سلوك يمكن لها أن تمثل "حلاً سريعاً" وتغييراً للوضعية. وما يلبث هذا السلوك أن يصبح نمطاً في الحياة، علماً بأن الناس يركزون عادة على تغيير السلوك نفسه بدلاً من معالجة السبب. فهم لا يعانون من مشكلة الإدمان، بل من مشكلة في *القيم*. فهم يلجئون إلى الإدمان في محاولة لتغيير وضعيتهم العاطفية لأنهم لا يحبون الطريقة التي يشعرون بها في كل لحظة من لحظات حياتهم. إذ إنهم لا يعرفون ما هو أهم شيء لهم في حياتهم.

الأمر الذي يمكن له أن يخفف عنا هو أننا حين نتصرف على أساس مقاييسنا العليا، ونلبي متطلبات قيمنا فإننا نشعر بالغبطة العارمة. ولذا لن نحتاج للإفراط في الأكل أو تناول العقاقير. ولن نحتاج لأن نعيش في حالة خدر أو ذهول لأن الحياة تصبح غنية بصورة

لا تصدق دون اللجوء إلى أي تصرفات شاذة. ويصبح أمر صرف أنظارنا عن هذه المشاعر الرائعة أمراً غير وارد شأن تناول حبوب مهدئة في صباح عيد طال انتظاره.

هل تعرف ما هو السبب في المشكلة؟ كما يحدث دائماً فإن جوهر ما يشكل حياتنا إنما يتم ونحن نيام. فقد كنا أطفالاً لا ندرك أهمية معرفة المعنى الواضح لقيمنا، أو بالغين يواجهون ضغوط الحياة، مما يشغلنا عن توجيه عملية تشكيل قيمنا. ولابد لي من أن أكرر هنا أن كل قرار إنما توجهه تلك القيم، وهي قيم لم ننشئها نحن في الغالب الأعم.

إذا طلبت منك أن تضع قائمة بالقيم العشر التي تحتل رأس قائمة قيمك في الحياة، وأن تكتبها تبعاً لتسلسل أهميتها بالضبط فإنني أتحدى بأن واحداً من كل ١٠٠٠٠ شخص يمكنهم أن يفعلوا ذلك. أما إذا كنت لا تعرف جواباً لهذا السؤال، فكيف يمكن لك أن تتخذ قرارات واضحة بأية حال؟ كيف يمكنك أن تعمد لاتخاذ خيارات يمكنك أن تعلم بأنها ستلبي أعمق احتياجاتك العاطفية على المدى الطويل؟ فمن الصعب عليك مثلاً أن تصيب هدفاً لا تعرف ما هو حقاً! فمعرفة قيمك إذاً هي أمر حاسم في تمكينك من العيش بموجب هذه القيم.

في أي وقت تجد فيه صعوبة في اتخاذ قرارات هامة فلاشك بأن هذا إنما يعود لأنك لا تعرف قيمك بوضوح. ماذا مثلاً لو طُلب منك أن تنتقل بعائلتك إلى منطقة بعيدة جداً عن منطقة سكناك الحالية حيث ستحصل هناك على عمل جديد؟ فإن كنت تعرف أن هنالك مخاطرات تكتنف الموضوع، ولكن التعويض المادي أفضل والعمل الذي ستقوم به أكثر إثارة لك فماذا ستفعل؟ إن إجابتك على هذا السؤال إنما تعتمد اعتماداً كلياً على ما هو الأمر الأهم بالنسبة لك. النمو الشخصي، أم الأمن؟ المغامرة أم الراحة؟

ما الذي يقرر ما إذا كنت تقيّم المغامرة وتضعها في مرتبة أعلى من الراحة؟ لقد نشأت قيمك بناءً على خليط من التجارب، ومن الترويض الذي استمر طيلة حياتك والذي استند على مبادئ العقاب والمكافأة. فوالداك فرحا بك وهنئاك وسانداك حين قمت بأعمال تتفق مع قيمهم، أما لدى اصطدامك مع قيمهم فقد عوقبت إما جسدياً، وإما شفهياً، أو عن طريق الشعور بالألم بتجاهلك. كما قام معلموك بتشجيعك والتصفيق لك عندما تصرفت بطرق تتفق مع قيمهم، ومارسوا عليك أنماطاً مشابهة من العقوبات حين خالفت وجهات النظر التي يتبنونها من أعماق أعماقهم. وقد عمل أصدقاؤك ورؤساؤك في العمل على استكمال هذه

الدورة، كما اتخذت من سلوك من تعتبرهم أبطالاً في نظرك نموذجاً تحتذيه وابتعدت عن سلوك أولئك الذين اعتبرتهم أبطالاً زائفين.

وفي هذه الأيام تلعب العوامل الاقتصادية دورها المؤثر أيضاً. فبين معظم العائلات التي تعمل فيها الأم والأب خارج البيت لا يوجد دور تقليدي يمكن للأبناء أن يحتذوه في تبني قيمهم منه. ولذا أخذت المدرسة والمؤسسات، وربما التليفزيون يلعب دوراً في ملء هذا الفراغ. بل لقد أصبح التليفزيون هو الجليس الأول للأطفال، علماً بأن الشخص العادي يشاهد ما معدله *سبع ساعات من الساعات التليفزيونية في اليوم* على الأقل في الولايات المتحدة. ما أود أن أشير إليه هو أننا نعلم أطفالنا فلسفتنا في الحياة بأن نمثل طرازاً قوياً يحذون حذوه وذلك بأن نعرف ما هي قيمنا وأن نمارس الحياة اعتماداً عليها.

ما هي القيم؟

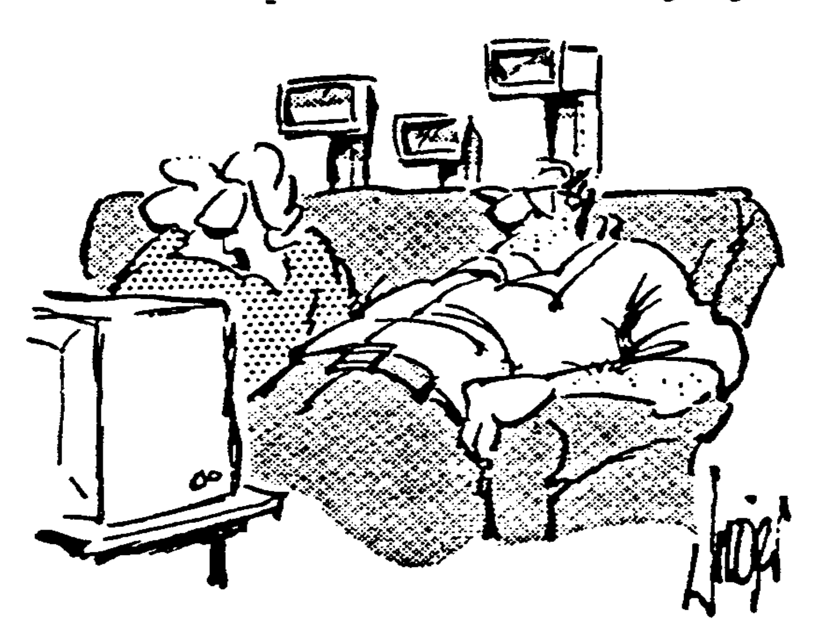
أن تقيّم شيئاً ما معناه أن تعلق أهمية كبيرة عليه، وأي شيء تعتبره عزيزاً على نفسك يمكن أن يسمى "قيمة". وما أتحدث عنه بالتحديد في هذا الفصل هو قيم الحياة، أي تلك الأمور التي تعتبرها الأكثر أهمية في حياتك. ولهذا النوع من القيم هنالك نمطان: الغاية والوسيلة فإن سألت "ما هو ما تقيّمه كأعلى قيمة؟" فقد تجيب: "الحب، والعائلة، والمال..." ومن بين هذه القيم فإن الحب هو القيمة الغاية التي تسعى إليها، أي بعبارة أخرى الوضعية العاطفية التي تتوخاها. وفي المقابل فإن العائلة والمال هما مجرد قيم تعتبر واسطة، أو بعبارة أخرى هما مجرد وسيلة تمكنك من إطلاق الوضعيات العاطفية التي تتوخاها.

إذا سألتك: "ماذا تعطيك العائلة؟" فقد تقول: "الحب، الأمان، السعادة". ماذا تقيّم إذاً -أي الغايات التي تتوخاها- هو الحب، والأمان، والسعادة. ويمكنني أن أسألك سؤالاً مشابهاً فيما يتعلق بالمال فأقول: "ما الذي يعنيه المال فعلاً بالنسبة لك؟ ماذا يعطيك؟" قد تقول: "الحرية، قوة التأثير، القدرة على المساهمة في مساعدة الآخرين، الإحساس بالأمان". وهنا أيضاً ترى المال على أنه مجرد وسيلة لتحقيق مجموعة قيم أكثر عمقاً، مجموعة من العواطف التي ترغب في تجربتها على أساس ثابت في حياتك.

ولكن التحدي الموجود في الحياة هو أن معظم الناس لا يعرفون بوضوح الفرق بين قيم الوسيلة وقيم الغاية، ولذا فإنهم يخضعون للكثير من مشاعر الألم. فالناس في كثير من الأحيان مشغولون بملاحقة قيم الوسيلة بحيث إنهم لا يحققون رغباتهم الحقيقية، أي

قيم الغاية التي يتوخونها. فقيم الغاية هي تلك التي تحقق لك ما تصبو إليه، وتجعل حياتك غنية وتحقق لك المكافأة التي تتوخاها. وأحد أكبر التحديات التي أراها أن الناس يظلون يحددون لأنفسهم أهدافاً دون أن يعرفوا ما هو الذي يقيّمونه حقاً في الحياة، ولذا فإن الأمر ينتهي بهم إلى تحقيق أهدافهم وهم يقولون: "هل هذا هو كل ما هنالك؟".

فمثلاً، لنقل أن القيمة العليا لرجل ما هي تقديم الرعاية والمساعدة للآخرين، ولذا فهو يختار أن يصبح محامياً لأنه سبق له أن رأى محامياً نال إعجابه؛ حيث إنه قام بعمل إيجابي واستطاع أن يساعد الناس من خلال عمله. ولكنه بمرور الوقت يقع في براثن دوامة ممارسة أعمال القانون ويطمح في أن يصبح شريكاً في المؤسسة القانونية التي يعمل بها. وبملاحقته للوصول إلى هذا المركز يتحول تركيزه تحولاً مختلفاً تمام الاختلاف، حيث يبدأ في السيطرة على تلك المؤسسة وإدارتها ويصبح من أكثر المحامين الذين يعرفهم نجاحاً، ولكنه يشعر بالتعاسة لأنه لم يعد على اتصال مباشر مع زبائنه. إذ إن موقعه خلق له علاقات مختلفة مع زملائه وأصبح يصرف معظم وقته في الاجتماعات وفي إعداد البروتوكولات والإجراءات القانونية. وبذا فإنه يكون قد حقق أهدافه ولكنه أخفق في الوصول إلى ما رغب فيه في حياته. فهل وقعت أنت في هذا الفخ في يوم من الأيام بحيث وجدت نفسك تلاحق الوسيلة وكأنها هي الغاية التي تتوخاها؟ لكي نكون سعداء حقاً علينا أن نعرف الفرق بين الأمرين وأن نتأكد من ملاحقة الغاية في حد ذاتها.



"لقد وضعت الصغار في فراشهم، لا أريدهم أن يروا مثل هذه الأمور على التليفزيون"

التحرك في اتجاه القيم

على الرغم من أن ما يحفزنا جميعاً وبشكل مطلق هو أن نتحرك قدماً في اتجاه تحقيق الوضعيات التي تجلب لنا المتعة فإن من الصحيح أيضاً أننا نقيّم بعض العواطف أكثر مما نقيم أخرى. فما هي الوضعيات العاطفية التي تعتقد مثلاً أنها تحقق لك أكبر متعة؟ هل هي الحب أم النجاح؟ الحرية أم العلاقات الحميمة مع الأهل والأصدقاء؟ هل هي المغامرة أم الأمان؟

إنني أطلق على هذه الوضعيات التي تجلب المتعة والتي نضعها في أعلى سلم قيمنا مسمى قيم التقدم إلى الأمام لأنها تمثل الوضعيات العاطفية التي نبذل قصارى جهدنا للتوصل إليها. فما هي بعض المشاعر الأكثر أهمية بالنسبة لك والتي تود أن تمارسها في حياتك على نحو متصل؟ حين أوجه هذا السؤال إلى المشاركين في حلقاتي الدراسية فإنهم يجيبون دائماً على الشكل التالي:

الحب	١.	________________
النجاح	٢.	________________
الحرية	٣.	________________
العلاقات الحميمة	٤.	________________
الأمان	٥.	________________
المغامرة	٦.	________________
القوة	٧.	________________
العاطفة	٨.	________________
الراحة	٩.	________________
الصحة	١٠.	________________

وعلى الرغم من أنك ربما كنت تقيّم كل هذه العواطف، وأنها جميعاً مهمة وتريد أن تشعر بها، غير أنه ألا يمكننا القول وبحق بأنك لا تثمنها كلها سواء بسواء؟ إذ من الواضح أن هنالك وضعيات عاطفية ستبذل في سبيل تحقيقها جهداً أكبر مما تفعل بالنسبة

لغيرها. فلدينا جميعاً في الواقع هرماً من القيم. وكل شخص ينظر إلى هـذه القائمـة سـيرى أن بعض الوضعيات العاطفية أكثر أهمية بالنسبة له من غيرها. وهرم قيمـك إنمـا يتحكـم في الطريقة التي تتخذ بها قراراتك في كل لحظة من لحظـات حيـاتك. فـالبعض يضـع الراحـة كقيمة في موقع أعلى من العاطفة، أو الحرية فوق الأمان، أو العلاقات الحميمة فوق النجاح.

خذ لحظة واحدة الآن لتكتشف أي القيم الواردة في القائمة أعلاه هي الأهم بالنسبة لك. سجل هذه القائمة من جديد طبقاً لترتيب أهمية قيمك بحيـث تكـون تلـك الـتي تضعـها في الرقم واحد هي تلك التي تعتبرها الأكثر أهمية بالنسبة لك. بينما تلك التي تحمل الرقم ١٠ هي الأقل أهمية. أرجو أن تتوقف للحظة الآن وأن تملأ الفراغات بالطريقة التي تحـدد بـها أهمية قيمك.

"لتكن شخصيتك أكثر من سمعتك موضع اهتمامك الأكبر، فشخصيتك هي ما تكونه حقاً، أما سمعتك فهي مجرد ما يعتقد الآخرون أنك تكونه"

"جون وودن"

ماذا تعلمت إذاً من عملية التصنيف هذه؟ لو أنني كنت أجلس إلى جانبك لربما أعطيتك بعض المعلومات المرتجعة القيمة. إذ كنت سأعرف الكثير عنك إن كنت قد وضعـت الحريـة في الموقع الأول من قائمتك، تليها العاطفة، ثم المغـامرة، ثـم القـوة. سـأعرف حينـذاك أنـك ستتخذ قرارات تختلـف عمّـن صنـف أولويـات قيمـه علـى أنـها الأمـان، ثم الراحـة، ثـم العلاقات الحميمة، ثم الصحة. هل تعتقد مثلاً أن شخصاً يضع المغامرة كقيمة أولى له يماثل ذلك الذي يضع الأمان في موقع الصدارة من قيمه؟ هل تعتقد أن هذين الشخصين سيختاران نفس نوع السيارة؟ ويختاران نفـس نمـط الرحلـة الاسـتجمامية؟ ويسـعيان لنفـس النـوع مـن المهنة؟ بالتأكيد لا.

تذكر أن قيمك، أياً كانت، إنما تؤثر على اتجاه حياتك. ولقـد علمتنـا تجـارب حياتنـا بأن عواطف معينة تمنحنا قدراً أكبر من المتعة مقارنة بغيرها. فبعض الناس مثـلاً تعلمـوا أن الطريقـة المثلـى لتحصيـل أكثر العواطـف إمتاعـاً في الحيـاة هـي أن يكـون لديـك إحسـاس بالسيطرة والتحكم، ولذا فهم يسعون لتحقيق ذلك بكل همة، بحيـث تحتـل موقـع الـتركيز المسيطر على أفعالهم، إذ تحدد اختيارهم لمن يريدون إقامة علاقـات معـه، ومـاذا سـيفعلون

ضمن هذه العلاقات، وكيف سيعيشون؟ وهذا يجعلهم يشعرون بعدم الراحة، كما يمكنك أن تتخيل إذا وجدوا أنفسهم في محيط لا يستلمون فيه مركز القيادة.

وفي المقابل فإن بعض الناس يقرنون الألم بالسيطرة، وما يريدونه أكثر من أي شيء آخر هو الإحساس بالحرية وبروح المغامرة. ولذلك فإن القرارات التي يتخذونها تكون مختلفة تماماً. والبعض الآخر يحصلون على نفس القدر من المتعة عن طريق عاطفة مختلفة، وهي المساهمة في مساعدة الآخرين. ومثل هذه القيمة تجعل هذا الشخص يتساءل باستمرار: "ماذا يمكنني أن أعطي؟ كيف يمكنني أن أحدث فرقاً؟" ومثل هذا سيدفعهم بالتأكيد في اتجاه مختلف عن شخص آخر يضع في أولوياته قيمة السيطرة والتحكم.

ما أن تعرف ما هي قيمك، يمكنك أن تفهم لماذا تتجه في اتجاه معين باستمرار. كما أنك برؤيتك لهرم قيمك يمكنك أن ترى لماذا تجد صعوبة في اتخاذ القرارات أحياناً، أو لماذا توجد صراعات في حياتك. فإذا كانت القيمة الأولى بالنسبة لشخص ما هي الحرية مثلاً، والقيمة الثانية هي العلاقات الحميمة فإن هاتين القيمتين اللتين لا تتواءمان مصنفتان لديه بشكل متقارب جداً بحيث إن مثل هذا الشخص سيواجه التحديات في كثير من الأحيان.

أذكر أنني أعطيت استشارة لرجل كان يواجه في وقت ما شعوراً بالشد والجذب في آن واحد. فقد كان يسعى باستمرار لتحقيق استقلاليته، ولكنه حين يفعل يشعر بالوحدة ويتحرق للعلاقات الحميمة. وحين يلاحق مثل تلك العلاقات يبدأ يتخوف من أن يفقد حريته، ولذا كان يعمد لتخريب تلك العلاقة. وكانت هنالك علاقة معينة تتذبذب لديه بين شدة وضعف في حين كانت تتناوب لديه هاتان القيمتان. وبعد أن قمت بمساعدته على إجراء تغيير بسيط في هرم قيمه تغيرت علاقاته وحياته في الحال. وهكذا فإن تحويل الأولويات يحقق القوة.

إن معرفتك لقيمك الخاصة من شأنه أن يساعدك ويوضح لك ما الذي يدفعك لفعل ما تفعله وكيف يمكنك أن تعيش بصورة أكثر تواؤماً وثباتاً. غير أن معرفة قيم الآخرين هي في نفس الأهمية. أليس مهماً أن تعرف قيم شخص ما تربطك به علاقة معينة، علاقة عمل مثلاً؟ إذ إن معرفة قيم إنسان ما ترشدك إلى اتجاه بوصلته وتمكنك بالتالي من تبصر السبيل الذي يسلكه لاتخاذ قراراته.

كما أن معرفتك لهرم قيمك هو أمر حاسم تماماً نظراً لأن قيمك العليا هي تلك التي تجلب لك أقصى السعادة. وما تريده في الواقع بالطبع هو أن تضع هذه القيمة في موضع

يمكّنك من تحقيق متطلبات قيمك في كل يوم. فإن لم تفعل فإنك ستخضع لما يبدو وكأنه شعور غير قابل للتفسير بالفراغ والتعاسة.

أود القول هنا بأن ابنتي جولي تعيش حياة غنية تشعر فيها بأنها تحقق قيمها العليا دائماً. وهي ممثلة رائعة بدأت التمثيل في سن السادسة عشرة في ديزني لاند (وهو أمر كانت تدرك بأنه سيحقق لها قيمة الشعور بالإنجاز إن هي نجحت في ذلك). ولقد استطاعت أن تتفوق على ٧٠٠ فتاة لتفوز بدور في أحد عروض ديزني لاند المعروفة.

اعتراها في البداية شعور بالابتهاج الغامر، ولقد كنا جميعاً فرحين وفخورين بها جداً، وكنا كثيراً ما نذهب في عطلة نهاية الأسبوع لكي نراها وهي تؤدي دورها. غير أن برنامجها كان مرهقاً للغاية، إذ كان عليها أن تقوم بدورها يومياً، دون أي عطلة، علماً بأنها كانت ماتزال في المدرسة ولم تبدأ العطلة الصيفية بعد. ولذا كان عليها أن تتوجه بالسيارة من سان دييجو إلى أورانج كاونتي كل مساء في ساعة زحمة السير لكي تتمرن على دورها ثم تؤديه مما يستغرق عدة ساعات، ثم تعود بالسيارة في ساعة متأخرة من الليل لكي تستيقظ باكراً في الصباح التالي في الوقت اللازم لذهابها إلى المدرسة. وكما يمكن لك أن تتوقع فإن سفرها يومياً واضطرارها للعمل ساعات طويلة ما لبث أن حول هذه التجربة إلى محنة منهكة، وذلك إلى جانب اضطرارها إلى ارتداء ذلك الزي الثقيل أثناء أداء دورها مما أخذ يرهق ظهرها.

والأدهى من ذلك من منظور جولي أن هذا البرنامج المكثف قد أثر تأثيراً جذرياً على حياتها بحيث لم تعد تمضي معنا أو مع أصدقائها الكثير من الوقت. وما لبثتُ أن بدأتُ ألاحظ أنها أخذت تتقلب بين وضعيات عاطفية مزعجة، إذ أصبحت تبكي لأتفه الأسباب وأخذت تكثر من الشكوى حول بعض الأمور وعلى نحو مستمر، وهو أمر لم يكن من عادتها. وجاءت القشة الأخيرة حين أخذ أفراد العائلة جميعاً فيما عداها يستعدون للذهاب إلى جزر هاواي حيث كنت أنظم برنامج حلقة دراسية مدته ثلاثة أسابيع، إذ لم تكن قادرة على مرافقتنا بسبب عملها في ديزني لاند.

في صبيحة أحد الأيام وصلت إلى عتبة اضطرابها، فجاءت إليّ وهي تبكي وقد غمرتها الحيرة والتشويش. كانت تشعر بالإحباط والتعاسة وعدم الرضا على الرغم من أنها حققت ما بدا وكأنه هدف لا يصدق قبل ستة أشهر فقط. لقد أصبحت ديزني لاند مصدر ألم لها. لماذا؟ لأنها أصبحت حائلاً بينها وبين قدرتها على قضاء وقت مع كل أولئك الذين تحبهم. يضاف إلى ذلك أنها كانت تشارك دائماً في حلقتي الدراسية تلك كمدربة مما يساعدها على

النمو أكثر من أي شيء آخر تمارسه في حياتها. وكان الكثيرون من أصدقائها يحضرون البرنامج في كل عام، كما أن عملها في ديزني لاند أخذ يجعلها تشعر بالإحباط، حيث إنها لم تعد تشعر بأنها ماتزال تنمو وتتسع مداركها هناك. وكانت تشعر بالألم إذا قررت مرافقتنا إلى هاواي (لأنها لم تكن تريد أن تتوقف عن عملها) كما تشعر بالألم إذا تابعت عملها في ديزني لاند لأن هذا سيحرمها من كثير من الأشياء التي بدت مهمة بالنسبة لها.

جلستُ معها لكي أساعدها في التمعن في القيم الأربع الأساسية في حياتها، والتي تبين أنها: (١) الحب (٢) الصحة والنشاط (٣) النمو (٤) الإنجاز. وبإعادة النظر في قيمها كنت أعرف أنني أستطيع أن أساعدها على الاستيضاح الذي تحتاجه لكي تتخذ القرارات الصحيحة بالنسبة لها. ولذا سألتها: "ماذا يعطيك عملك في ديزني لاند؟ ما هو الأمر المهم لك بهذا العمل؟" أجابت بأنها فرحت بهذا العمل في البداية لأنها رأت فيه فرصة لتكوين صداقات جديدة، ولكي تشعر بأن هنالك اعترافاً بأهمية عملها، وبأنها تقضي وقتاً ممتعاً وتشعر في نفس الوقت بأنها تخضع لتجربة إنجاز هائلة.

ولكنها أضافت بأنها لا تشعر الآن بأنها تحقق الكثير من الإنجاز على الإطلاق نظراً لأنها لم تعد تحس بأنها تنمو، كما أنها تعرف بأن هنالك أشياء كثيرة يمكن لها أن تفعلها بحيث يمكنها تسريع نموها في مهنتها، وأضافت: "إنني أحرق نفسي، فلست أشعر بالصحة، كما أنني أفتقد وجودي مع عائلتي بشكل مريع ".

ثم سألتها: "ما الذي يعنيه إجراء تغيير في هذه الناحية من نواحي حياتك؟ إذا تركت ديزني لاند وقضيت وقتاً في البيت ثم ذهبت إلى هاواي فماذا ستحصلين عليه من وراء ذلك؟" تألقت على الفور وقالت وهي تبتسم: "سأكون معكم، وسأقضي بعض الوقت مع أصدقائي، وسأشعر بأنني حرة ثانية، وسأحصل على المزيد من الراحة، كما أنني سأمارس التمارين لكي أستعيد رشاقتي من جديد. وسأظل أحقق معدلات كاملة في المدرسة وسأجد سبلاً أخرى للنمو والإنجاز. سأكون سعيدة!".

كان جوابها لما ستفعله واضحاً أمامها، كما أن مصدر تعاستها أصبح جلياً أيضاً. فقبل أن تبدأ العمل في ديزني لاند كانت ترضي القيم الثلاث الأولى لديها، إذ كانت تشعر بأنها محبوبة *وتتمتع بالصحة واللياقة*، كما كانت تشعر بأنها *تنمو*. ولذا بدأت تتابع القيمة الرابعة الهامة لديها وهي الشعور بالإنجاز. ولكنها حين فعلت ذلك خلقت لنفسها جواً كانت تحقق فيه إنجازاً ولكنها أخفقت في تحقيق قيمها الثلاث الأولى.

هذه تجربة شائعة جداً. وعلينا جميعاً أن ندرك بأن علينا أن نحقق القيمة العليا لنا أولاً، فهي أولويتنا المطلقة. تذكر أنه يوجد دائماً سبيل لتحقيق كل قيمنا في نفس الوقت، وعلينا أن نتأكد من أننا لن نقبل بأقل من ذلك.

كانت هنالك عقبة أخيرة أمام جولي لاتخاذ قرارها: وهي تلك التي تتعلق بالشعور بالألم لتركها العمل في ديزني لاند. إذ إن من الأشياء التي كانت تحرص على تجنبها في حياتها هي أن تترك أي عمل هي بصدد إنجازه في منتصف الطريق. ولاشك أنني ساهمت في تكوين هذه النظرية لديها إذ إنني أعتقد بأن أولئك الذين يستسلمون حين تصبح الأمور صعبة لن ينجزوا شيئاً في حياتهم. ولذا كانت ترى تركها لعملها في ديزني لاند بمثابة استسلام. ولكنني أكدتُ لها أن اتخاذها قراراً بأن تعيش في توافق مع قيمها ليس بمثابة استسلام، كما أن الثبات الغبي ليس فضيلة. وأكدت لها أنني سأكون أول من يحضها على الاستمرار لو أنني أرى أنها إنما تستسلم لأن العمل كان شاقاً جداً بالنسبة لها. غير أن الأمر لم يكن كذلك، وعرضت عليها الفرصة بأن تجعل من هذا التحول هبة لفتاة أخرى.

قلت: "هل يمكنكِ أن تتصوري إن كنت الثانية في تلك المنافسة وفجأة تنحت الفائزة الأولى وبذا توفرت أمامك الفرصة لكي تشاركي في العرض. لماذا لا تمنحين تلك الهدية لفتاة أخرى؟"، وحيث إن جانباً من تعريف جولي للحب هو أنه مساهمة في مساعدة الآخرين، فقد اتفق هذا مع قيمتها العليا على الفور. وتوقفت عن ربط الألم بترك العمل، بل قرنت المتعة بقرارها هذا.

درس القيم هذا كان درساً لا ينسى بالنسبة لها، والأمر الأكثر إثارة أنها وجدت سبيلاً آخر لتلبية متطلبات قيمها جميعاً مما مكنها من التحرك بدقة أكبر في اتجاه تحقيق أهدافها. إذ إنها لم تعد تشعر بالاستمتاع والسعادة فحسب، بل إنها حصلت على عمل في سان دييجو فيما بعد حيث أخذت تعمل في المسرح.

دروس في الألم

كما أن هنالك عواطف ترغب في تجربتها نظراً لأنها ممتعة لك ولذلك فإنك تتحرك دائماً في اتجاهها، فإن لدينا قائمة من العواطف التي قد نفعل كل ما في وسعنا لكي نبتعد عنها. وأود أن أتحدث هنا عن الفترة المبكرة من عملي حين كنت أبدأ في تكوين شركتي الأولى حيث خضعت لشعور مفعم بالإحباط نظراً لأنني كنت دائم السفر والتنقل وأحاول في نفس

الوقت أن أدير عملي في الشركة. وقد تبين لي في وقت ما أن شخصاً يمثلني لم يكن صادقاً تماماً معي. تجدر الإشارة إلى أنك إن تعاملت، كما أفعل، مع مئات الألوف من الأشخاص، وحرفياً ومع آلاف الترتيبات في العمل، فإن قانون المعدلات يشير إلى أن قلائل لابد لهم من أن يحاولوا استغلالك. ولكن ذكرى تصرف هؤلاء الأشخاص هي التي تظل مع الأسف عالقة في دماغك وليس المئات أو حتى الآلاف ممن كانت لك معهم علاقات عمل وكان تعاونهم معك أكبر مما يمكن لك أن تتصور.

نتيجة لهذا الوضع المؤلم أخذتُ أبحث عن مدير تنفيذي جديد يمكنه أن يدير شركتي. أخذت أسأل كلاً من المتقدمين على أساس ما تسلحت به من معرفة جديدة تمكنني من استنباط قيم الآخرين: "ما هو الأمر الأهم بالنسبة لك في حياتك؟" وقد كانت الإجابة بالنسبة للبعض هي "النجاح" أو "الإنجاز" أو "أن أكون الأفضل"، غير أن شخصاً واحداً استخدم الكلمة السحرية إذ قال: "الصدق".

لم أكتفِ بما قاله، بل استفسرت عنه من عدة أشخاص عملوا معه، فأكدوا لي بأنه في "منتهى الصدق" وأنه يضع في بعض الأحيان احتياجاته جانباً إذا كان هنالك أي شيء يتعلق بمسألة الاستقامة. وقد قلت لنفسي: "هذا هو النمط من الناس ممن أود أن يمثلني". وقد أدى عمله بصورة جيدة. غير أنه تبين لنا فيما بعد أننا نحتاج لمساعد إضافي لكي نستطيع أن ندير عملنا الذي كان يتوسع باستمرار: نحتاج لشخص لديه مهارات إضافية. وقد اقترح مديري التنفيذي شخصاً يمكنه أن يصبح شريكاً له بحيث يمكنهما معاً أن يديرا مؤسستي، وقد بدا هذا ممتازاً بالنسبة لي.

قابلت هذا الرجل الذي سأطلق عليه اسم السيد سميث (لقد غيرت الأسماء حماية لأشخاص لست أعتبرهم بريئين إلى حدٍ كبير). وقد عرض إمكانياته بصورة مذهلة، حيث بيّن لي كيف يمكنه استخدام كل مهاراته التي طورها طيلة السنوات الماضية لكي يرفع مستوى شركتي إلى درجة أعلى. فهو يستطيع أن يفرّغني، وأن يتيح المجال لي لإقامة حلقات دراسية أكبر، وأن أؤثر في عدد كبير من الناس دون أن اضطر للسفر كثيراً. كنت في ذلك الوقت أقضي حوالي ١٥٠ يوماً من أيام السنة بعيداً عن بيتي لإقامة حلقاتي الدراسية. يضاف إلى ذلك أنه لم يكن يريدنا أن ندفع له إلى أن يحقق النتائج التي يتحدث عنها. بدا هذا أفضل ما يمكنني أن أتوقعه، لذا وافقت على ذلك الترتيب، على أن يقوم السيد سميث ومديري التنفيذي بإدارة شركتي.

وبعد مرور عام ونصف استيقظت لأكتشف أن هذا الترتيب أفضل من أن يكون أمراً واقعاً في الحقيقة. أجل، لقد توسعت حلقاتي الدراسية، غير أنني كنت قد أصبحت أقضي ٢٧٠ يوماً في السنة بعيداً عن بيتي. وازدادت مهارتي وتأثيري، وساعدت أعداداً من الناس أكبر من أي وقت مضى، غير أنني أبلغت بأن عليّ ديوناً تبلغ ٧٥٨٠٠٠ دولار وذلك بعد أن بذلت جهوداً أشق من أي وقت مضى في حياتي. فكيف يمكن لهذا أن يحدث؟ حسناً، الجواب هو أن الإدارة هي الأساس، بالنسبة للشركات كما هي بالنسبة لنا نحن أنفسنا، ومن الواضح أنه لم يكن لدي المديرون المناسبون.

ولكن الأدهى من ذلك أن السيد سميث اختلس ما يزيد عن ربع مليون دولار من خزينة الشركة أثناء فترة الأشهر الثمانية عشر. لقد أصبح يمتلك بيتاً جديداً وسيارة جديدة، كنت أفترض أنه حصل عليهما من أعماله الأخرى. ولكنني كنت على وشك مواجهة مفاجأة! إن قولي إنني غضبت أو دُمرت بسبب هذه التجربة هي تعابير تحويلية لتخفيف حدة مشاعري. أما التعابير المجازية التي استعملتها حينذاك فهي مثل: "أشعر بأنني طعنت في الظهر" أو "لقد حاول أن يذبح أول طفل أنجبه". فما رأيك في هذه الحدة العاطفية؟

ولكن ما حيرني هو كيف أمكن لمديري التنفيذي الصادق أن يقف جانباً دون أن يحذرني مما يحدث. لقد كان يعلم به! وهنا بدأت أدرك بأن الناس **لا يسعون فقط لتحقيق المتعة ولكنهم يحاولون أيضاً الابتعاد عن الألم**. لقد حاول مديري التنفيذي بالفعل أن يبلغني بأنه قلق من تصرفات شريكه، إذ جاءني بعد فترة غياب امتدت ثلاثة أشهر كنت خلالها أتنقل من مكان لآخر، وفي أول يوم بعد وصولي جاء ليقول لي بأن لديه تساؤلات حول استقامة السيد سميث. أقلقني هذا وقلت له على الفور لماذا يقول ذلك فأجاب بأنه حرص على "احتلال المكتب الأكبر" لدى انتقالنا إلى مكاتبنا الجديدة. وقد كان هذا التصرف من الدناءة بحيث إنني شعرت بغضب شديد وقلت له: "اسمع، لقد كنت أنت الذي جاء به للعمل معنا، ولذا فإن عليك أن تعالج أمره شخصياً"، وخرجت غاضباً.

لقد كان علي أن أدرك في ذلك اليوم أنني أعطيت هذا الرجل ألماً في الوقت الذي كان يحاول فيه إعطائي معلومات. فقد حال إرهاقي وتوتري دون تفهمي للموقف بحيث فشلت في تقييم المعاني الأعمق لما يحدث. وكأنما هذا الأمر لم يكن من السوء بما فيه الكفاية فقد جاءني مديري التنفيذي الصادق ثانية لكي يبلغني بمعلومات مماثلة، فما كان مني إلا أن قلت له إنه لم يكن من باب الصدق تماماً، بالنسبة له أن يأتي ليبلغني بهذه الأمور بدلاً من

أن يفعل ذلك مع السيد سميث. واندفعت إلى مكتب سميث وقلت: "لقد قال لي كذا وكذا عنك، وعليكما معاً حل هذه المشكلة!" فهل تتصور مدى الألم الذي تلقاه من السيد سميث؟

حين أستعيد هذه التجربة الآن فإنني أستطيع أن أرى بوضوح لماذا كان يبلغني بالحقيقة. إذ إن إبلاغي بالحقيقة -بأنه جاء بشخص إلى شركتي، وأن هذا الشخص قد اختلس ربع مليون دولار- كان يبدو له بأنه أكثر إيلاماً على المدى القصير من تأجيل البحث في الموضوع ومحاولة العثور على طريقة أخرى لمعالجته في النهاية.

كما أنني حين أستعيد كل الانزعاجات التي عانيتها مع هذا المدير التنفيذي يمكنني القول بأنها كانت دائمة لأنه لم يفعل الأشياء التي كان عليه أن يفعلها لسبب بسيط وهو *أنه كان يريد أن يتجنب الشعور بالمواجهة*، إذ إن هذا كان يمثل الألم الأقصى بالنسبة له. ولذا فإنه ببساطة لم يبلغني بما يجب عليّ أن أعلم، وكان يبرر ذلك لنفسه بأنه صادق في ذلك لأنني لم أسأله قط فيما إن كان السيد سميث يأخذ مالاً. لو أنني سألته لأبلغني بذلك!

وعلى الرغم من أن تلك الوضعية أثارت غضبي الشديد، ومن أنها كانت مؤلمة من الناحية المالية والعاطفية، فإنها زودتني بأحد أهم الدروس التي تلقيتها في حياتي لأنها أعطتني واحدة من الأجزاء النهائية التي تمكنني من استكمال أحجيّة فهم السلوك الإنساني. إذ إن فهم القوتين التوأمين، أي الألم والمتعة لم يمكنّي فقط من التأثير إيجابياً على نفسي وعلى عائلتي، بل كذلك التأثير، وبدقة أكبر، على كثير من الناس حول العالم.

تجنب قيماً معينة

علينا أن نتذكر إذاً بأننا في أي وقت ننوي فيه اتخاذ قرار ما حول ما نريد أن نفعل فإن عقلنا يقيم أولاً ما إذا كان هذا الإجراء سيقود إلى وضعية ممتعة أم مؤلمة. فعقلك يقوم دوماً بتقليب البدائل ووزنها لكي يتحرى تأثيراتها المحتملة وذلك على أساس هرم قيمك. فإن طلبت منك مثلاً بأن تذهب لممارسة رياضة القفز بالمظلات من الجو والقيام أثناء ذلك بألعاب بهلوانية، وكانت العاطفة التي تود تجنبها مهما كان الثمن هي الإحساس بالخوف فإن من الواضح تماماً بأنك لن تقوم بذلك. أما إذا كانت القيمة الأولى التي تود تجنبها بأي ثمن هي الشعور بالرفض، وكنت تعتقد بأنني سأرفضك إن لم تذهب فقد تقرر أن تقفز من الطائرة على الرغم من خوفك. إن المستويات النسبية للألم والتي نَقرِنُها بعواطف معينة إنما تؤثر على مجمل قراراتنا.

ما هي بعض العواطف التي يهمك بشكل خاص أن تتجنب الخضوع لها على نحو ثابت؟ حين أوجه هذا السؤال في الحلقات الدراسية فإن معظم المشاركين يطلعون بقائمة مماثلة لما يلي:

الرفض	١. ________________
الغضب	٢. ________________
الإحباط	٣. ________________
الوحدة	٤. ________________
الاكتئاب	٥. ________________
الإخفاق	٦. ________________
الإذلال	٧. ________________
الشعور بالذنب	٨. ________________

هل يمكنني أن أكرر القول ثانية بأن هذه العواطف وضعيات تود أن تتجنب الشعور بها؟ طبعاً، لأنها مؤلمة. أليس صحيحاً أيضاً أن نقول بأنك، وإن كنت تريد تجنب الشعور بكل هذه العواطف فإن بعضها أكثر إيلاماً من البعض الآخر لك؟ وأن لديك أيضاً هرماً للعواطف التي تريد أن تبتعد عنها. **ما هي القيمة التي تحتل رأس قائمة القيم التي ستبذل قصارى جهدك لكي تتجنب الشعور بها؟** هل هو الرفض، أم الاكتئاب، أم الإذلال؟ الإجابة على هذا السؤال ستقرر سلوكك في أي بيئة توجد فيها.

توقف للحظة قبل أن تتابع، واكتب هذه القائمة في الفراغات الواردة أعلاه، على أن تصنفها حسب الوضعيات العاطفية التي ستبذل قصارى جهدك لكي تتجنب شعورك بها، تليها تدريجياً تلك التي ستبذل أقل جهد لتجنبها.

"آمل أن نستطيع بناء جامعة يفخر بها فريق الجامعة لكرة القدم"

"جامعة اوكلاهوما"

حين تنظر إلى قائمتك فماذا ترى؟ فإذا كانت عاطفة الإذلال هي التي ستبذل كل ما في وسعك لكي تتجنب الشعور بها فإنك سترى كيف أنك ستتجنب باستمرار الدخول في أية

وضعية يمكن أن تعرضك لحكم قاس؟ أما إن كانت الوحدة هي أهم عاطفة تريد تجنب الشعور بها فقد يدفعك هذا إلى أن تكون شخصاً عليه أن يرعى الآخرين بهدف التواصل معهم وإعطاءهم باستمرار وعلى نحو منتظم لكي يكونوا راغبين في أن يكونوا معك دائماً ولكي تكون محاطاً بأصدقاء يكنون لك شعوراً بالامتنان.

مصدر التخريب على النفس: الصراع بين القيم المختلفة

لنناقش الآن الديناميكية التي يخلقها هرم قيمك. فإذا اخترت النجاح مثلاً باعتباره القيمة التي تقودك إلى الأمام، والرفض باعتباره القيمة التي تريد الابتعاد عنها، فهل ترى أي تحديات ممكنة قد يخلقها هذا الهرم في حياتك؟ إنني أقول لك هنا إن شخصاً يحاول الحصول على متعة النجاح دون أن يخضع لتجربة ألم الرفض لن يحقق نجاحاً طويل الأمد. بل إن مثل هذا الشخص سيخرّب على نفسه قبل أن يحقق نجاحاً حقيقياً وعلى مستوى كبير.

كيف يمكنني أن أدعي ذلك؟ تذكر المبدأ التنظيمي الأساسي الذي تحدثنا عنه كثيراً. فالناس مستعدون للقيام بالعمل لتجنب الألم أكثر مما يفعلون للحصول على المتعة. فإذا كنت ستنجح على أعلى المستويات في الحياة ألن تكون مستعداً للمغامرة بالرفض؟ أليس عليك أن تكون مستعداً لتجربته؟ أليس صحيحاً أنك حتى ولو كنت إنساناً صادقاً ومخلصاً وتمنح كل طاقاتك للآخرين كل يوم فإن هنالك أناساً سيسيئون فهم أفعالك وسيحكمون عليك بدون حتى أن يكونوا قد التقوا بك؟ ومهما كانت المهنة التي ستختارها فإن احتمال رفضك سيظل موجوداً. ومادام عقلك يعرف ضمناً بأنك لكي تنجح عليك أن تخاطر بالرفض، ومادام عقلك قد قرر بأن مشاعر الرفض هي أقصى درجات الألم فإنه سيتخذ قراراً بأن متعة النجاح لا تستحق الثمن المطلوب مما يحملك على تخريب سلوكك قبل أن تصل إلى ذلك الموقع!

كثيراً ما أرى أناساً يقطعون خطوات كبيرة إلى الأمام ثم ما يلبثون أن ينسحبوا في اللحظة الأخيرة بصورة يلفها الغموض. أو قد يقولون أو يفعلون ما يخرب النجاح الشخصي، أو العاطفي، أو البدني الذي يلاحقونه، والسبب في ذلك هو دائماً أن لديهم صراعاً رئيسياً في القيم. إذ إن جزءاً من دماغهم يقول: "تقدم إلى الأمام"، والجزء الآخر يقول: "إن فعلت فإنك ستخضع للكثير من الألم". ولذا فإنهم يقطعون خطوتين إلى الأمام وخطوة إلى الوراء.

لطالما رأينا أناساً يحتلون مراكز مرموقة خضعوا لتجربة ألم الصراع بين القيم. غير أننا بدلاً من أن نصدر أحكاماً عليهم علينا أن ندرك بأن لدى كل منا صراعاً في القيم في داخل أنفسنا. لماذا؟ لسبب بسيط هو أننا لم نخطط نظامنا لأنفسنا. بل لقد سمحنا لمحيطنا بأن يشكّلنا، غير أن بإمكاننا أن نبدل ذلك الآن. كيف؟ باتخاذ خطوتين:

الخطوة الأولى: هي أن نعي قيمنا الحالية لكي نفهم لماذا نفعل ما نفعل. ما هي الوضعيات العاطفية التي نتقدم في اتجاهها. وما هي الوضعيات التي نبتعد عنها؟ بمراجعة قائمتيك جنباً إلى جنب يمكنك أن تفهم القوة التي تخلق حاضرك ومستقبلك.

الخطوة الثانية: يمكنك أن تتخذ حينذاك قرارات واعية حول القيم التي تريد أن تعيش على أساسها لكي تشكل نوعية الحياة والمصير اللذين ترغب فيهما وتستحقهما.

كيف تكتشف قيمك الحالية

فلنبدأ إذاً. لقد وضعت قوائم بسيطة لقيمك بترتيب القوائم التي أعطيتك إياها. وما عليك أن تفعله هو أن تبدأ من جديد بوضع قوائمك بنفسك. ولكي تكتشف قيمك يجب أن تجيب على سؤال بسيط واحد: ما هو أهم شيء بالنسبة لي في الحياة؟ فكّر في الجواب على هذا السؤال. هل هو صفاء الذهن؟ التأثير؟ الحب؟

والآن، رتّب قيمك من أهمها إلى أقلها أهمية. خذ دقيقة وافعل ذلك الآن...

ما هو أهم شيء بالنسبة لي في الحياة:

حين وضعت قائمة القيم التي أتقدم بها إلى الأمام، كان هذا ما وضعته، والترتيب الذي حدثت فيه:

قائمتي القديمة لقيم التقدم إلى الأمام
العاطفة
الحب
الحرية
المساهمة بمساعدة الآخرين
القدرة
النمو
الإنجاز
السعادة
المرح
الصحة
الإبداع

حين نظرت في قائمتي فهمت لماذا أفعل ما أنا فاعله. فأنا فرد حاد الطبع ونهجي متفجر. كنت أرى ذلك باعتباره الانفعال العاطفي الذي أتصف به. يضاف إلى ذلك أن حبي لعائلتي وأصدقائي ورغبتي في أن أشارك هذا الحب في حلقاتي الدراسية كانت واضحة. وكذلك رغبتي في تحرير الناس. وكنت أتصور إلى جانب ذلك أنني إن حررت الأفراد المحيطين بي وساهمت في مساعدتهم فإنني سأشعر أنني قادر على القيام بأي عمل تقريباً. سأنمو وسأنجز. وفي النهاية سأنعم بالمرح وأكون صحيح الجسم ومبدعاً. معرفتي لقائمة قيمي ساعدتني على البقاء على الطريق المقرر لي وعلى العيش بثبات طبقاً لما هو أكثر أهمية بالنسبة لي. ولسنوات ظللتُ أشعر بإحساس أكبر بالتواؤم مع حياتي.

غير أنني ما لبثت أن اكتشفت ناحية متميزة أخرى كان من شأنها أن تحوّل حياتي برمتها وإلى الأبد.

بدّل قيمك وبذا تغيّر حياتك

بعد تجربتي المريرة مع السيد سميث سين الذكر توجبت إلى جزر فيجي لكي أبتعد عن كل ما حدث. كنت أحتاج للتوازن مع نفسي عاطفياً ولتحصيل منظور واضح حول تلك الوضعية. والأهم من كل ذلك أنه كان عليّ أن أقرر ماذا يتوجب عليّ أن أفعل وكيف يمكنني أن أحوّل الأمور. في الليلة الأولى، وقبل أن أنام طرحت على نفسي سؤالاً هاماً جداً وبدلاً من تساؤلي: "لماذا حدث كل ذلك لي؟" فقد بدأت أسأل نفسي سؤالاً أفضل: "ما هو مصدر كل السلوك البشري؟ ما الذي يدفع الناس لأن يفعلوا ما يفعلون؟".

حين استيقظت في الصباح التالي في الثامنة صباحاً أحسست بفيض من الأفكار يتدفق في داخلي. وسحبت مفكرة يومياتي وأخذت أكتب باستمرار وأنا أجلس في الكوخ الرئيسي. وكان الناس يدخلون ويخرجون باستمرار وأنا أكتب دون توقف من الساعة ٨ صباحاً إلى الساعة ٦:٣٠ مساءً، وأحسست بألم موجع في ذراعي، وخدر في أصابعي. لم أكن أفكر بهدوء وأكتب فقط، بل كانت الأفكار تتدفق حرفياً في داخلي. ومن هذا النهر من الأفكار الذي لم يتوقف وضعت تصميم "تكنولوجيا المصير" Destiny Technologies، وجزءاً كبيراً من علم الترويض العصبي الترابطي Neuro-Associative Conditioning ولكنني حين عدت لأراجع ما كتبت لم أستطع أن أقرأ كلمة واحدة!

ولكن الأفكار والمشاعر كانت قد رست في داخلي، وأدركت على الفور قوة ما ابتدعت: وهو برنامج يمكنه أن يساعد الشخص على إعادة صياغة أولويات نظامه العصبي، وعلى إعادة توجيه العملية التي يقوم الناس عن طريقها باتخاذ قراراتهم حول أساليب تفكيرهم، وأساليب شعورهم، وماذا عليهم أن يفعلوا في كل ميدان من ميادين حياتهم تقريباً!

بدأت أفكر فيما يمكن أن يحدث إن عمدت، بدلاً من مجرد أن أعلّم الناس ما هي قيمهم وأن أوضحها لهم، لحملهم على انتقاء نظام هرم قيمهم عن وعي، أو لحملهم لإعادة توجيه ترتيب ومحتوى نظام هرم قيمهم. ماذا لو أخذت شخصاً يضع الأمان قيمة أولى له، والمغامرة هدفاً خامس عشر، *ثم حوّلت ترتيب قيمه*، ليس ذهنياً فحسب، بل بحيث تصبح المغامرة تحتل الأولوية الأولى في نظامه العصبي؟ أي نوع من التغيير يمكن لهذا أن يحدثه في حياة إنسان ما؟ هل سيكون تغييراً هامشياً أم رئيسياً؟

الإجابة واضحة، إذ إنك بتغييرك هذا الترتيب إنما تغير حرفياً الطريقة التي يفكر ويشعر ويسلك بها شخص ما في كل ميدان من ميادين حياته تقريباً. لم يكن لي أن أتصور

تحولاً أكثر عمقاً يمكن للإنسان أن يستحدثه. فهذا التغيير يصبح في جوهره ما حوته صفحات التاريخ عبر تتابعها عن سيرة أشخاص انقلبوا رأساً على عقب بحيث أصبحت الأمور التي يمقتونها كل المقت هي الأمور المحببة إلى نفوسهم، والعكس بالعكس.

أيمكن لهذا أن يحدث؟ قررت أن أفضل مَنْ أجرب عليه هذا الأمر هو أنا نفسي بالطبع. أخذت أدقق في قائمة قيمي. وفكرت في البداية: "قيمي رائعة، وأنا أحبها، فهي تمثل شخصيتي في نهاية المطاف". غير أنه كان عليّ أن أذكّر نفسي **بأننا لسنا قيمنا، بل إننا أكثر بكثير من قيمنا.** فهذه القيم لم تكن نتيجة لخيارات ذكية وخطة رئيسية. كل ما أنجزته حتى ذلك الحين كان يتعلق باكتشاف أي الأولويات هي التي روضتها في حياتي، وأنني اخترت عن وعي أن أعيش ضمن إطار نظام الألم والمتعة اللذين تمت برمجتهما في داخلي. أما إن كنت أنا الذي سأرسم طراز حياتي، وسأبتدع مجموعة القيم التي ستشكل مصيري النهائي الذي أرغب فيه، فماذا يجب أن تكون عليه هذه القيم.

شعرت بإلهام لا يصدق حين بدأت أدرك بأنني كنت في تلك اللحظة على وشك اتخاذ قرارات يمكنها أن تبدل اتجاه حياتي إلى الأبد. وأخذت أدقق في قيمي وأطرح السؤال: **"كيف يمكن لقيمي أن تكون لكي تحدد وضعي النهائي، ولكي أكون أفضل إنسان يمكنني أن أكونه، ولكي أترك أكبر أثر لي إبان حياتي؟"**

فكرتُ: "القيم التي لدي الآن تساعدني"، ولكنني ما لبثت أن فكرت: **"أي قيم أخرى يمكنني أن أضيفها؟"** وأخذت أدرك بأن من الأمور غير الموجودة على قائمتي هي *الذكاء*. من المؤكد أنني إنسان ذكي، ولكنني لم أضع *كوني ذكياً* في موقع بارز مثل كوني ميالاً للانفعال العاطفي. بل إنني في الواقع، وبفعل انفعالي قد اتخذت بعض الخيارات الغبية، بما في ذلك من يجب أن يكون المدير التنفيذي لشركتي!

وما لبثت أن بدأت أدرك بأنني إن لم أجعل الذكاء، وعن وعي، في موقع الأولوية من جهازي العصبي (أي إن لم أتعلم أن أتوقف للحظة أو لحظتين لكي أقيّم مسبقاً وعن وعي نتائج القرارات التي أتخذها)، فإنني سأخفق باستمرار في تحقيق أعمق رغباتي. وبذا لم يعد هنالك مجال للشك بأن من الواجب أن يحتل الذكاء مكانة عالية في قائمتي. ثم اكتشفت بعد فترة سلسلة إضافية من القيم التي أضيفها إلى قائمتي، وقررت أين أحتاج لوضعها على هرمي.

ثم طرحت سؤالاً لم أطرحه من قبل: "أي قيم علي أن أحذفها من قائمتي لكي أحقق مصيري النهائي؟" وقد أخذت أدرك بأنني بتركيزي المستمر على كيفية أن أكون حراً فإنني كنت إنما أقصر في إدراك ما لدي من حرية بالفعل. ومن ثم أدركت بأنه لا سبيل لي لأن أكون أكثر حرية مما أنا عليه في هذه اللحظة، ولربما كانت مشاعري ستختلف لو أنني كنت أعيش في بلد آخر لا تتوفر لي فيه الخيارات التي تتوفر لي هنا، غير أنه بالنسبة لي لا يوجد أمامي سبيل يوفر لي قدراً أكبر من الحرية مما هو متوفر لي الآن. ولذا قررت أن أسقط بند الحرية من قائمتي، وألا أجعل منها قضية بعد. ومن المدهش كم شعرت بالحرية بعد أن أسقطت بند الحرية من قائمتي!

وبعد ذلك أخذت أقيِّم كل قيمة على حدة من حيث قيمتها الحقيقية. وأخذت أتساءل: "ما هي الفائدة التي أجنيها من وجود هذه القيمة على هذا الموقع من هرمي؟" دققت أولاً في الانفعال العاطفي وتساءلت: "أي فائدة سأجنيها من وجود الانفعال العاطفي هنا؟" وفكرت "إنها تعطيني الدافع والإثارة والطاقة والقوة للتأثير على الناس بطرق إيجابية. إنها تجعل حياتي أكثر غنى".

ثم طرحت على نفسي سؤالاً آخر أفزعني، سؤالٌ لم أطرحه من قبل: "ماذا يمكن لوجود بند الانفعال العاطفي على رأس قائمتي أن يكلفني؟" وفي تلك اللحظة غدا الجواب واضحاً. فقد كنت قد عدت لتوي من دورة دراسية أجريتها في مدينة دينفر، حيث شعرت لأول مرة في حياتي بأنني أعاني من مرض لا يصدق. لقد كانت الصحة دائماً ضمن بنود قائمتي. كانت هامة، ولكنها لا تحتل مكاناً مرتفعاً على تلك القائمة.

وبالمناسبة فإن أي شيء يوجد على قائمة قيمك قد تظنه مهماً، لأن هنالك مئات الأشياء التي كان يمكنها أن تكون على القائمة وهي ليست كذلك. ولكن فكرتي عن الصحة كانت أن أتناول الطعام الصحيح. لم أكن أقوم بأي تمارين، كما أنني لم أكن أتلقى قدراً كافياً من الراحة. وفي النهاية أخذ جسمي يتهاوى تحت وطأة مطالبي المستمرة لطاقة لا محدودة. وأخذت أتذكر أنني في ذلك اليوم الذي شعرت فيه باعتلال صحتي قسرت نفسي وتابعت الحلقة الدراسية على الرغم من كل شيء. ولكنني لم أشعر بالانفعال العاطفي، ولم أحس بالحب، أو بأن بإمكاني أن أحدث تأثيراً. وأخذت أدرك بأنني بوضعي الانفعال العاطفي كقيمة عليا على قائمتي فإنه سيدفعني إلى إحراق نفسي مما قد يكلفني بالتالي خسارة المصير نفسه الذي كنت أتوخى الوصول إليه.

وفي الختام طرحت على نفسي السؤال التالي: "أي تصنيف أحتاجه لقيمي لكي أتوصل إلى مصيري النهائي؟" لم أسأل: "ما هو المهم بالنسبة لي؟"، بل كيف يجب أن تكون قيمي. وحين بدأت أنفذ هذه العملية أخذت قائمتي تتطور إلى أن ظهرت على الشكل التالي:

قائمتي الجديدة لقيم التقدم إلى الأمام
الصحة/الحيوية
الحب/الدفء
الذكاء
الحبور
الصدق
الانفعال العاطفي
الامتنان
المرح/السعادة
التميز
التعلم/النمو
الإنجاز
الارتقاء إلى الأفضل
الاستثمار
المساهمة في مساعدة الآخرين
الإبداع

قد لا تبدو لك هذه التحولات بارعة ولكنها كانت عميقة في تأثيرها العاطفي عليّ. إذ إن ابتداع هذه القائمة الجديدة لأولويات الحياة، خلق لدى بعض الخوف الحاد والصراع أحياناً، وربما كان أكثر الأمور صعوبة تبديل ترتيب كل من الإنجاز والسعادة. وكما تذكر فإن قائمتي السابقة كانت تحوي الانفعال العاطفي، والحب، والحرية، والمساهمة في

مساعدة الآخرين، والقدرة، والنمو والإنجاز، بينما كانت السعادة هي الأخيرة في قائمتي. بدأت أفكر: "ماذا يحدث إن جعلت السعادة أولوية بالنسبة لي؟ ماذا سيحدث إن جعلت هذه أولوية تتفوق على الإنجاز؟".

بصراحة، كان هذا سؤالاً آخر خلق الخوف في داخلي، إذ قلت لنفسي "إن كان من السهل عليّ أن أشعر بالسعادة فقد أفقد القوة الدافعة. وقد لا أرغب في الإنجاز، وقد لا أود أن أمتلك نفس التأثير، وقد لا أساهم بنفس القدر في مساعدة الآخرين؟" فلقد قرنت هويتي من ناحية المبدأ بقدرتي على أن أكون متميزاً. صرفت ساعتين إلى أن اتخذت قراراً بأن "أمضي باتجاه الاستمتاع الشديد" وأن أقرر بأن أسعى للسعادة. أليس هذا أمراً مضحكاً؟

غير أنه يمكنني القول، وقد عملت مع عشرات الآلاف من الناس ممن حضروا الحلقات الدراسية المسماة "موعد مع المصير" والتي يُعتبر غالبية من يحضرونها ممن أنجزوا إنجازات مرموقة في حياتهم، يمكنني القول إن هذا الأمر يمثل أقصى درجات الخوف بالنسبة لهم. *فهم يخشون أن يخسروا قوتهم أو دوافعهم إن شعروا بالسعادة أولاً*. ولكنني أود أن أقول لك هنا بأن ما حدث في حياتي هو أنني بدلاً من أن أقدم على الإنجاز لكي أكون سعيداً أخذت أنجز وأنا سعيد، كما كان الاختلاف في نوعية حياتي عميقاً إلى درجة يصعب علي إيجاد الكلمات التي أصفه بها. لم أخسر دوافعي، بل على العكس فقد تحسن شعوري بحيث أصبحت أود تحقيق المزيد.

حين استكملت قائمتي انتابني شعور عاطفي لم يسبق لي في أن شعرت به من قبل، وهو شعور بالهدوء والسكينة. انتابني شعور باليقين لم أجربه من قبل لأنني أدركت حينذاك بأن كل جزء مني إنما ينسحب باتجاه أحلامي. لم أعد مشدوداً بحبل الحرب مع نفسي. وبعدم الاستمرار في الكفاح باستمرار من أجل الحصول على الحرية حصلت على المزيد من العلاقات الحميمة والحب، وشعرت بذلك بأنني حر أكثر من ذي قبل. إذاً يمكنني الآن أن أنجز بسعادة، وأن أتمتع بالصحة والحيوية والذكاء. وبقراري لتبديل أولويات حياتي أمكنني أن أشعر على الفور بتغييرات في حالتي البدنية.

ثم أخذت أدرك بأن هنالك وضعيات عاطفية معينة عليّ أن أتجنب الانغماس فيها إذا كنت أريد أن أنجح. ومن الواضح أن إحدى هذه العواطف هي القلق. فلقد وجدت نفسي مرهقاً من الناحيتين العاطفية والبدنية بسبب الألم الناجم عن محاولتي أن أتصور كيف يمكنني أن أبقي شركتي مستمرة في عملها وأبوابها مفتوحة. وقد كنت أعتقد حينذاك بأنني

إن قلقت فقد تكون لدي حوافز أكثر، ولكن مـا تبـين لي هـو *أن القلـق جعلـني أقـل فعالية وسعة حيلة*. لذا قررت بأنني لا أستطيع أن أقلـق بعـد. يمكنـني أن أظـهر انشغـال البـال، ولكن الأهم من ذلك يمكنني أن أركز على القيام على ما من شأنه أن يجعل الأمـور تسـير في الطريق المناسب. وما أن قررت بأن القلق سيدمر أقداري، أخذت أتجنبه مـهما كـان الثمـن. إذ من الواضح أنه أصبح عاطفة مؤلمة بالنسبة لي بحيث يجب علـي ألا أنغمـس فيـها. ولـذا بدأت أهيئ قائمة بالقيم التي يجب علي الابتعاد عنها.

ما لبثت أن عدت إلى الولايات المتحدة بعد أن وضعت تصميماً لمصيري، وكنت في وضع مثل مفاجأة لأصدقائي وشركائي في العمل. فلقد أخذ الآخرون يسـألونني في أول يـوم عـدت فيه إلى العمل: "ماذا حدث لك؟ تبدو مختلفـاً تمامـاً! يبـدو عليـك أنـك مرتـاح ومسـترخٍ". أخذت أتحدث عن تقنيتي الجديدة ولعدة ساعات في كل مرة لكل فرد منهم إلى أن أدركست بأنني أحتاج لأخذ هذه التقنية ومن ثم لصقـها وتصميمـها كحلقـة دراسـية، وهكـذا ولـدت الحلقة الدراسية "موعد مع المصير".

لقد كتبت هذا الكتاب لأنشر "تكنولوجيا المصير/ترويض الترابط العصبي" على أكبر عدد ممكن من الناس، وأرجو أن تستخدمه الآن. **تذكر أن بإمكاننا أن نصمم مـا نريـد أن تكـون عليه شخصيتنا.**

فكيف يمكنك إذاً أن تتحكم في هذا العنصر الثالث من نظامك الأسـاسي والمسمى بـالقيم؟ اتخذ الخطوتين البسيطتين التاليتين:

الخطوة ١: تبين ما هي قيمك الحالية وصنفها طبقاً لتسلسل أهميتها. وهذا سيبصرك بما تريد أن تعيشه أكثر من غيره -أي قيمك التي تقودك إلى الأمـام- وبمـا تريـد أن تبتعـد عنه أكثر من غيره، القيم التي تريد الابتعاد عنها. وهـذا سـيوفر لـك فـهماً للأسـباب الـتي تدفعك لعمل ما تعمله بالفعل. كما أنه سيوفر لك الفرصة لكي تخضع لشعور أكبر في حياتك عن طريق إدراك نظام المتعة-الألم الكائن في داخلك.

الخطوة ٢: إذا كنت تريد أن تقبض علـى الثـور مـن قرنيـه فـإن أمـامك فرصـة لإعـادة توجيه مصيرك. اسأل نفسك سؤالاً جديداً: ماذا يجب أن تكون قيمي لكي أحقـق المصـير الذي أرغب فيه وأستحقه؟ "أمعن التفكير وضع قائمة بتلك القيم بحيـث تكـون مرتبـة: دقق في القيم التي يمكنك التخلص منها، وبتلك التي قد تضيفها لكي تخلق نوعية الحياة التي تريدها فعلاً.

وقد تتساءل "ما هو قدري على أية حال؟" فإن وجدت في هذا الأمر عائقاً يقف في طريقك فعد إلى الفصل ١٢. إذ إنني سألتك في ذلك الحين أي نوع من الأشخاص عليك أن تكون لكي تحقق كل ما تريد. لكي تكون ذلك الشخص فماذا يجب أن تكون عليه قيمك؟ ما هي القيم التي تحتاج لإضافتها أو التخلص منها؟

مثلاً: كيف يمكن لقدرتك على التعامل مع الخوف والإحباط والرفض أن تتأثر بقرارك أن تضع الشجاعة على رأس قائمة قيمك التي تدفعك إلى الأمام؟ أو ما هو تأثير وضع المزاح على رأس قائمتك؟ هل سيمكنك أن تستمتع بلهو أكبر في حياتك، بحيث تستمتع بكل التجارب لدى حدوثها، وتصبح أكثر قرباً من أبنائك بحيث تغدو أكثر من مجرد "معيل" لهم؟

ماذا أنجزت إذاً بوضع قائمة قيمك الجديدة؟ أليست هي مجرد مجموعة من الكلمات على قصاصة من الورق؟ الجواب: "أجل". إن لم *تروض* نفسك على استخدامها باعتبارها بوصلتك الجديدة. ولكنك إن فعلت فإنها تصبح الأساس الصلب لكل قرار تتخذه. وعلى الرغم من أنه من الصعب أن أبيّن لك هنا في هذا الكتاب الأدوات الكاملة للترويض التي أستخدمها في حلقاتي الدراسية. غير أن بإمكاني أن أذكرك بتأثير قوة الدفع. والكثيرون ممن حضروا حلقاتي الدراسية "موعد مع المصير" يعلقون قائمة قيمهم في مكان بارز في أماكن عملهم وفي بيوتهم، *وفي أي مكان يمكن للآخرين أن يروها ليصبحوا رقيبين عليهم في التمسك بهذه المقاييس الجديدة الأعلى.*

لذا عليك أن تستخدم نفس النوع من قوة الدفع لتعزيز التزامك بقيمك الجديدة. وفي كل مرة تجد فيها نفسك تصرخ على أطفالك في المستقبل فقد يأتي إليك شخص يحبك ليذكرك: "أليست الرأفة هي القيمة التي تحتل المركز الأول على قائمتك؟".

"إنني ألمس المستقبل، إذ إنني معلّم"
"قول من مجهول"

رؤية الناس وهم يتحكمون في هرم قيمهم في الحلقة الدراسية "موعد مع المصير" هي مكافأة رائعة بالنظر لذلك التضاد الواضح بين ما كانوا عليه بعد ظهر الجمعة حين بدأت الحلقة وبين مساء الأحد لدى انتهائها. فبحدوث التحولات يبدأ السحر. أذكر رجلاً "جرته" زوجته لحضور الحلقة الدراسية دون أن يكون راغباً في ذلك. وحين بدأنا الحديث عن القيم وإمكانية إجراء تغيير فيها أخذ يقول بإصرار: "لست أحتاج لتغيير أي من

قيمي". وبالمناسبة كانت القيمة التي تحتل المركز الأول في قائمته هي الحرية! وقد أخذ يصد أي محاولة "لإجباره" على تغيير أي شيء في حياته لا يريد تغييره.

قلت له في النهاية: "أعرف بأنك لست مجبراً على إجراء أي تغييرات، كما أنني أعلم أنك حر، ولذلك فإنني متأكد بأنك حر لإضافة قيم قليلة. فأي قيم ستكون مفيدة لك في اعتقادك لكي تضيفها بحيث تعزز نوعية حياتك، بل وربما لتؤثر على مصيرك النهائي؟" وبعد لحظات من التفكير قال: "حسناً، ربما كانت المرونة قيمة حسنة يمكنني إضافتها". وحينذاك ضج الحضور بالضحك. قلت: "حسناً، عظيم! أين تضع المرونة على قائمتك؟" بدأنا من أسفل القائمة صعوداً وانتهينا عند الرقم ٤ من القائمة.

في اللحظة التي قرر فيها هذا الرجل المكان الصحيح لقيمته الجديدة صرح مشارك آخر كان يجلس خلفه -وهو يعمل كمعالج للأمراض بتقويم العمود الفقري يدوياً chiropractor- صرخ قائلاً: "هل رأيتم ما حدث؟". كان الأمر واضحاً بحيث إن عديدين في القاعة لاحظوه، إذ إن الوضعية الجسمانية لهذا الرجل أخذت تتبدل أمام أعيننا. وحين تبنى المرونة كأحد عناصر نظام قيمه بدا وكأن هيئته أخذت تسترخي وترتاح، حيث تغيرت وضعية جلسته على مقعده وبدا وكأنه يتنفس بحرية أكبر. بل إن تعابير وجهه تغيرت حين استرخت عضلات وجهه وتخلت عن توترها. وحين أصبحت المرونة واحدة من أولوياته، أصبح من الواضح أن جهازه العصبي قد تلقى الرسالة.

ثم قلت له: "هل هنالك قيم أخرى قد تود إضافتها إلى قائمتك؟" فكر الرجل للحظة ثم أضاف: "ربما التسامح؟" قال ذلك بلهجة سؤال. وحينذاك ضج الحضور ضاحكين من جديد. فقد كان هذا رجلاً بدأ وهو يشتعل بالعداء والتوتر، وها هو الآن يتغير بمعدل ١٨٠ درجة. وبينما كان يحاول أن يدرج "التسامح" على قائمة هرم قيمه كان من الجميل أن ترى التغيرات الأخرى التي بدت على قسماته وتنفسه وعضلات وجهه وملامحه. وخلال جلسات الحلقة الدراسية كلها ذهل الحاضرون للتغيرات الدراماتيكية التي نتجت عن إضافة هاتين القيمتين إلى قائمته. إذ أخذ يتحدث مع الآخرين بنعومة أكبر في صوته، وبدا وكأن وجهه "ينفتح" وتبدو عليه تعابير أكثر، كما بدا وكأنه يتواصل مع الناس بسبل لم يعهدها من قبل. والآن، وبعد مرور ثلاث سنوات لم تعد الحرية مدرجة على قائمته وازدادت العلاقة حرارة بينه وبين زوجته وتوسعت بدرجة لا تقاس.

"إننا ما نفعله تكرارا"
"الفيلسوف اليوناني أرسطو"

للحياة طريقة تختبر بها التزامنا بقيمنا. وقد جاء الاختبار الذي تعرضت له حين كنت أهمّ بركوب الطائرة في إحدى المرات. فمن رأيت من بين كل بني البشر؟ كان يقف هنالك السيد سميث الشهير. شعرت بالغضب والعداء يغليان في داخلي بحدة لم أعهدها منذ سنتين، والسبب الأولي لذلك هو أنني لم أره طيلة تلك الفترة. تسلل إلى الطائرة وجلس في المقاعد الخلفية. وبينما كنت أجلس في مقعدي وأنا أعرف أنه هناك خلفي أخذت الأسئلة تتسارع في رأسي: ماذا علي أن أفعل هل أتجه إليه وأقف قبالته وأحدّق فيه إلى أن يتلوى ألماً؟ لست أفخر بهذه الأسئلة ولكن بما أن الصدق هو أول أولوياتي فإنني أقول لك ذلك بكل صراحة.

غير أن قيمي ما لبثت أن وجهت تصرفاتي. لماذا؟ فتحت مذكرتي لأكتب شيئاً ما، وهنا انتبهت لهرم قيمي المسجل في الصفحة الأولى وقد كتبت في أعلاه العبارة التالية: "أهم شيء لي في حياتي هو أن أكون محباً ودافئاً. كن ذكياً، كن مرحاً، كن صادقاً، كن متقداً، كن ممتناً، احرص على أن تلهو وأن تتميز...". حسناً، لقد تغيّر نمطي جذرياً وعلى الفور كما يمكن لك أن تتصور، إذ انكسر نمط مشاعري. تذكرة بمن أكون حقاً، وما أنوي عمله كانت تحدق في وجهي بكل جرأة. وأصبح من الواضح لي ماذا يتوجب علي أن أفعل.

حين هبطت الطائرة اقتربت منه بكل صدق ودفء وقلت له إنني على الرغم من أنني لست أتفهم أو أقرّ سلوكه السابق فلقد قررت ألا أحمل ضده بعد ضغينة شديدة وأنني أتمنى له في الواقع كل الخير. وآخر ما أتذكره هو وجهه الذاهل حين استدرت ومضيت في طريقي. يا لهذه الضربة العاطفية، فلقد عشت حتى ضمن جو متوتر طبقاً لما اعتبرته صحيحاً. وليس هنالك في الحياة ما يوازي شعورك بالرضا لأنك تعلم بأنك فعلت ما تعتقد أنه الشيء الصحيح.

امنح نفسك هدية التحكم في تلك القوة التي تشكل مصيرك. تأكد من تخصيص الوقت اللازم لأداء التمارين التي يمكنها أن توضح لك أولويات حياتك.

هل يمكن أن تكون لديك قيمك وألا تشعر بأنك تعيشها؟ يمكنك أن تملك نطاقاً رائعاً من القيم يمنح حياتك توجيهاً عظيماً، ولكنك تظل تشعر بأنك غير سعيد إلا إذا فهمت قوة...

١٦
قواعد: إن لم تكن سعيداً، فإليك السبب!

"اجعل نفسك مسئولاً عن مقاييس أعلى مما يتوقعه أي شخص آخر منك"
"هنري وارد بيشر"

أنظر وأنا أكتب هذه الكلمات من نافذة غرفتي في منتجع حياة ريجنسي في وايكولوا، أكبر جزر الهاواي، فأرى المحيط الهادئ بزرقته العميقة. لقد رأيت للتو شيئاً لا يمكن لنا أن نشهده في أمريكا الشمالية ثانية حتى العام ٢٠١٧، ألا وهو الكسوف الكلي للشمس. ومنذ الساعة الخامسة والنصف من صباح هذا اليوم استيقظتُ وزوجتي لنرى مع الألوف من الزوار هذه الظاهرة الفلكية الفريدة.

حين احتشدت جموع الناس عند موقع مراقبة الكسوف أخذتُ أمتّع ناظريَّ بمراقبة هذا التنوع من البشر الذين أتوا للمشاركة في ذلك الحدث: الجميع، من كبار رجال الأعمال إلى السواح، ومن العلماء الذين يجرجرون عشرات المناظير المكبرة، إلى متسلقي الجبال الذين نصبوا خيامهم أثناء الليل في التجاويف التي تركتها الحمم البركانية، إلى الأطفال الصغار الذين لم يكونوا يعلمون أن هذا الحدث هو حدث مثير إلا لأن ذويهم أخبروهم بذلك. تجمعت هنا حشود من البشر قدمت من جميع أنحاء العالم، وأنفقت في سبيل ذلك آلاف الدولارات لتتاح لها فرصة مشاهدة منظر لا يتجاوز في وقته أربع دقائق لا غير. ماذا كنا نفعل هنا؟ كنا نريد أن نقف في الظل! إننا مخلوقات مضحكة، أليس كذلك؟!

ما أن حلت الساعة السادسة وثماني وعشرين دقيقة حتى بدأت الدراما تأخذ مجراها. وأخذ القلق يعمّ المكان ليس بسبب ترقب رؤية الكسوف فحسب، بل خوفاً من خيبة الأمل أيضاً، إذ إن الغيوم أخذت تتجمع في هذا الصباح الفريد بحيث حجبت السماء، وكان من الطريف أن تراقب الناس وهم يخشون ألا تتحقق توقعاتهم. فهم لم يأتوا ليروا القمر وهو يحجب الشمس لفترة وجيزة فقط، بل أتوا ليروا كسوفاً كلياً للشمس يستمر لمدة أربع

دقائق، حين يحجب ظل القمر أشعة الشمس بصورة كلية لكي يلفنا الظلام. بل إنهم أطلقوا على ذلك اسماً خاصاً هو الكليّ!

بحلول الساعة السابعة وعشر دقائق كانت السحب قد تكاثفت وأخذت تزداد حجماً شيئاً فشيئاً. وفجأة ظهرت الشمس من خلال فتحة بين السحب. وللحظة استطعنا أن نرى كسوفاً جزئياً، حيته الجموع بالهتاف والتصفيق. ولكن السحب ما لبثت أن عادت لتتجمع من جديد لتحجب عنا الرؤية بشكل كامل. وباقتراب اللحظة التي سيحل فيها الكسوف الكامل -أي الظلام الدامس- أدركنا أننا لن نتمكن من رؤية القمر وهو يغطي الشمس بكاملها.

فجأة اندفع الآلاف من الناس ليشاهدوا إحدى شاشات التلفاز الكبيرة التي نصبها طاقم التليفزيون. جلسنا هناك لنشاهد الكسوف عبر التليفزيون المحلي شأن جميع الناس في أنحاء العالم كله! وتسنى لي في تلك اللحظات أن أرى قدراً لا تحده حدود من العواطف البشرية، حيث كان كل شخص يتّجاوب مع المَوقف طبقاً *لقواعده الخاصة، أي طبقاً لقناعاته المحددة حول ما يجب أن يُحدث لكي يتمتع بشعور حسن إزاء هذه التجربة.*

أخذ رجل خلفي يشتم قائلاً: "لقد أنفقت أربعة آلاف دولار، وتحملت مشقات السفر، لا لشيء إلا لكي أشاهد هذه الدقائق الأربع على شاشة التليفزيون؟" وصاحت امرأة على بعد أمتار مني: "لست أصدق أن شيئاً مثل هذا قد فاتنا!" غير أن ابنتها الصغيرة الفطنة قالت لها في نفس اللحظة: "ولكن الكسوف يحدث الآن يا أماه" بينما هتفت امرأة تجلس إلى يميني: "أليس هذا أمراً لا يصدق؟ إنني محظوظة لأن أكون هنا!".

وما لبث أن اكتنفنا حدث درامي. ففي نفس اللحظة التي كنا نراقب فيها على شاشة التلفاز آخر ضوء فضي لأشعة الشمس يغيب خلف القمر غمرنا ظلام دامس. كان الأمر مختلفاً تماماً عن هبوط الليل حين تظلم السماء تدريجياً. كان هذا الظلام آنياً وشاملاً. عمّ في البداية صخب بين الجموع، ثم ما لبث أن تحول إلى سكون. وطارت العصافير إلى الأشجار ولاذت بالصمت التام. كانت لحظة مدهشة حقاً. وما لبث أن حدث أمر هستيري. فبينما جلس الناس في الظلام يراقبون الكسوف على شاشة التليفزيون، بدأ أولئك الذين أتوا بكاميراتهم والذين كانوا مصممين على الحصول على النتائج التي يتوخونها، بدءوا يلتقطون صوراً لشاشة التليفزيون. وفي لحظة واحدة غمرنا النور من جديد -ليس بسبب عودة الشمس للظهور- بل بفعل وميض آلات التصوير.

وكما بدأ الكسوف الكلي اختفى بنفس السرعة. كانت أكثر اللحظات دراماتيكية بالنسبة لي هي تلك التي برز فيها أحد الخيوط الفضية للشمس من وراء القمر، جالباً معه ضوء النهار بكامله على الفور. وخطر لي عندئذٍ أن القليل من الضوء يكفي لينقشع الظلام.

وفي غضون دقائق قليلة من عودة ضوء النهار بدأت أعداد كبيرة من البشر تنهض وتغادر المكان. وقد حيرني ذلك. *فالكسوف مازال مستمراً*. وكان معظم الناس يدمدمون متذمرين بأنهم "قطعوا كل تلك المسافات ومع ذلك فاتتهم في النهاية فرصة تجربة قد لا تتكرر إلا مرة واحدة في الحياة. غير أن القليلين تريثوا حرصاً على ألا تفوتهم أي لحظة من هذا الحدث، وقد تملكهم شعور بالسعادة والإثارة. أما المفارقة الأساسية فقد جاءت حين فرقت الرياح الاستوائية السحب من السماء. وخلال خمس عشرة إلى عشرين دقيقة أصبحت السماء زرقاء صافية وأصبح الكسوف واضحاً للعيان. ولكن الناس الذين ظلوا كانوا قليلين، بينما عاد الغالبية إلى غرفهم وهم مستاءون يتملكهم شعور بالألم لأن توقعاتهم لم تتحقق.

وكعادتي بدأت أجري مقابلات مع الناس. أردت أن أعرف تجربتهم مع الكسوف. وقد تحدث الكثيرون عنها كأهم تجربة روحية لا تصدق تمر بهم. حدثتني امرأة حامل وهي تربت على بطنها قائلة إن الكسوف أشعرها بطريقة ما بعلاقة أوثق مع طفلها الذي لم يولد بعد، وأن ذلك كان المكان المناسب لها لتتواجد فيه. وهكذا فقد شهد هذا اليوم تبايناً هائلاً بين ما يحمله الناس من قناعات وما يتبنونه من قواعد في الحياة.

ولكن الأمر الطريف الذي أثار دهشتي واستوقفني هو مدى التأثير العاطفي الذي أحدثه أمر كهذا لا يعدو أن يكون ظلاً استمر لمدة أربع دقائق وحسب. إن فكرتَ في هذا الأمر ملياً فإنه لا يعدو في أهميته معجزة شروق الشمس كل صباح. هل تتخيل أن يستيقظ الناس كل صباح في جميع أنحاء العالم ليشاهدوا الشمس وهي تشرق؟ وماذا إن عمدت نشرات الأخبار المحلية والعالمية لتغطية هذا الحدث بحماس، واصفة بتقارير عميقة صعود الشمس إلى السماء. وماذا لو قضى جميع الناس صباح ذلك اليوم وهم يتحدثون عن تلك المعجزة الهائلة؟ هل يمكنك أن تتخيل نمط مثل هذه الأيام؟ ماذا لو بدأت محطة الـ "سي إن إن" CNN مثلاً برامجها في صباح كل يوم بالقول: "صباح الخير، لقد حدثت المعجزة مرة أخرى، إذ أشرقت الشمس"؟ لماذا لا نفعل ذلك؟ لاشك بأن بإمكاننا أن نفعل، ولكن المشكلة أننا أصبحنا *معتادين* على هذه الظاهرة. لقد اعتدنا على حدوث المعجزات حولنا في كل يوم بحيث إننا لم نعد نرى فيها معجزة بعد.

الحقيقة الكامنة خلف ذلك هي أن القواعد التي يتبناها معظمنا بالنسبة لما هو ذو قيمة تفرض علينا أن نتحرق لما هو نادر بينما نتغافل عن المعجزات إن كانت وفيرة حولنا ولا نقدرها حق قدرها. ولكن ما الذي قرر ذلك الاختلاف في استجابة هؤلاء الناس للحدث؟ ما الذي يجعل رجلاً يبلغ به الاستياء حداً يجعله يحطم آلة تصويره في الحال، مقابل أناس لم يشعروا بالحبور في هذا اليوم فحسب، بل إنهم سيحسون بالشعور ذاته كلما حدثوا الآخرين عن ذلك الكسوف في الأسابيع والأشهر والسنوات القادمة؟

إن تجربتنا للواقع ليست لها علاقة في الحقيقة بهذا الواقع في حد ذاته، بل إننا نفسرها ونفهمها طبقاً للقناعات التي تتحكم فينا، وخاصة القواعد التي نتبناها حول ما يجب أن يحدث لكي يغمرنا شعور حسن. **إنني أسمي هذه القناعات المحددة التي تقرر متى نشعر بالألم ومتى نشعر بالغبطة، أسميها القواعد.** وفشلك في إدراك مدى قوة هذه القواعد من شأنه أن يدمر إمكانية شعورك بالسعادة طيلة حياتك، في حين أن فهمك الكامل لهذه القواعد واستخدامك لها يمكن لهما أن يحولا حياتك، شأن كل ما تحدثنا عنه في هذا الكتاب.

دعني أطرح عليك سؤالاً قبل أن أمضي قدماً في هذا الكتاب: **ماذا يجب أن يحصل لكي تشعر بأنك سعيد؟** مثلاً أن يكون هنالك من يعانقك، يقبلك، يعبر عن حبه لك، أو يحدثك عن مدى احترامه وتقديره لك؟ أم أن تحصل على مليون دولار؟ أم أن يعبر رئيسك عن تقديره لك؟ هل يجب أن تحقق أهدافك جميعاً؟ أم أن تكون لديك السيارة التي تعتبرها مناسبة، أم أن تحضر الحفلات التي تروق لك، أم أن تصاحب الأشخاص المناسبين؟ هل يجب أن تركض مسافة خمسة أميال في اليوم، ماذا يجب أن يحدث فعلاً لتشعر بالسعادة؟

الواقع *أنه ليس* من الواجب أن يحدث شيء محدد حتى تشعر بالسعادة. لا تحتاج لمشاهدة كسوف الشمس لتشعر بذلك، بل يمكنك أن تشعر بالسعادة الآن، *وبدون سبب على الإطلاق!* فكر في هذا الأمر: إن حصلت على مليون دولار فهي لن تمنحك أي سعادة في الواقع. بل إنها قاعدتك أنت نفسك التي تقول: "حين أتمكن من الوصول إلى هذا الأمر فإنني حينذاك سأسمح لنفسي بالشعور بالغبطة". وفي تلك اللحظة، عندما تقرر أن تشعر بالغبطة، فإنك سترسل رسالة إلى دماغك لكي يبدل استجاباتك في عضلات وجهك، وصدرك وجسمك، ولكي يغير طريقة تنفسك، والتفاعلات الكيميائية الحيوية في داخل جهازك العصبي والتي تؤدي بك بالتالي إلى الشعور بالأحاسيس التي نسميها سعادة.

من تظنه عانى من أتعس شعور في يوم الكسوف؟ إنهم أولئك الذين يضعون أشد القواعد صرامة حول ما يجب أن يحدث لكي يشعروا بالسعادة. لابد أن أكثر من عانى من الألم هم العلماء، أو السياح الذين يعتبرون أنفسهم علماء. فلقد كانت لدى كل من هؤلاء أجندة كاملة بالأعمال التي يتوجب عليهم أن يقوموا بها خلال الدقائق الأربع تلك لكي يشعروا بالسعادة نتيجة لذلك.

أرجو ألا تسيء فهمي، فليس من الخطأ أن تلتزم بتحقيق ما تستطيع إنجازه، أو أن تفعل كل ما بوسعك أن تفعله لتحقيق ذلك الإنجاز. غير أنني وضعت لنفسي قاعدة متميزة قبل سنوات غيّرت مجرى حياتي وهي: إن بقينا نبني حياتنا على أساس أن شعورنا بالسعادة يعتمد على أمور لا يمكننا التحكم فيها فإننا سنشعر بالألم دون شك.

وحيث إنني لم أكن أريد أن أعيش بعد وهاجس الخوف من الألم يعصف بي، وبما أنني أعتقد أنني إنسان ذكي فقد أعدْتُ تصميم القواعد التي أتبناها، بحيث أشعر بالألم أو بالمتعة حينما أحس بأن من المناسب لي أن أشعر بذلك بناءً على قدرتي على توجيه عقلي وجسمي وعواطفي. ولقد استمتعت أنا وزوجتي بالكسوف إلى أقصى حد. كنا في هاواي لأسباب أخرى (لكي أقدم برنامج حلقتي الدراسية التي تستمر على مدى ثلاثة أسابيع) ولذا فإن قدومنا إلى هنا لنشهد الكسوف كان متعة إضافية لنا.

ولكن السبب الرئيسي الذي مكننا من الاستمتاع بهذا الحدث لم يكن لأننا توقعنا أقل من ذلك، بل لأننا كنا نتطلع له. كان المفتاح الرئيسي لشعورنا بالسعادة هو قاعدتنا الأساسية المشتركة التي تقول: لقد قررنا بأن القاعدة التي سنتصرف بموجبها ذلك اليوم هي أننا سنستمتع بهذه التجربة مهما كلف الأمر ومهما حدث. لا يعني هذا أنه لم تكن لدينا تطلعات، بل يعني أننا قررنا الاستمتاع بتلك التجربة مهما كان الوضع، وأن نجد سبيلاً للوصول إلى تلك المتعة مهما كلف الأمر.

إن تبنيت هذه القاعدة وطبقتها باستمرار في حياتك، ألا ترى أن هذا سيغير عملياً كل ما تمر به من تجارب؟ عندما أحدث الناس عن هذا المبدأ فإنهم كثيراً ما يقولون: "أجل، ولكنك بذلك إنما تخفّض من مقاييسك". ولكن هذا بعيد كل البعد عن الحقيقة! إذ إنك إن تبنيت هذا المبدأ إنما ترفع مقاييسك. فهو يعني بأنك سترتقي بمستواك إلى درجة أرفع بالاستمتاع على الرغم من ظروف اللحظة الآنيّة. أي أنك تلزم نفسك بأن تكون ذكياً بما فيه الكفاية، ومرناً بما فيه الكفاية، ومبدعاً بما فيه الكفاية بحيث توجه تركيزك وتقييمك

للأمور بطريقة تسمح لك بأن تعيش الحياة بكل غناها وزخمها. وهذه ربما كانت هي القاعدة الجوهرية العليا.

لقد بدأت في الفصل الأخير تصمّم لنفسك هرماً من القيم من شأنه أن يشذب ويحدد اتجاهك في الحياة. وعليك أن تدرك بأن ما يجعلك تشعر بأنك تحقق قيمك في الحياة أم لا إنما يعتمد على القواعد التي تتبناها، أي قناعاتك حول ما يجب أن يحدث لكي تشعر بأنك ناجح. أو سعيد، أو محبوب. قد تقرر أن تعطي الأولوية للسعادة، ولكن إن كانت قاعدتك فيما يتعلق بالسعادة هي أن تسير الأمور تماماً كما خططت لها فإنني واثق بأنك لن تحقق هذه القيمة على الدوام. فالحياة سلسلة من الأحداث المتغيرة. ولذا فإن علينا أن ننظم قواعد حياتنا بسبل تمكننا من التكيف والنمو والاستمتاع. ومن المهم لنا أن نفهم هذه القناعات اللاواعية التي تتحكم في الأوقات التي نسمح لأنفسنا فيها بأن نتألم وتلك التي نسمح لأنفسنا فيها بأن نستمتع.

القاضي وهيئة المحلفين

لدى كل منا قواعده ومقاييسه المختلفة والتي لا تتحكم في الطريقة التي نشعر بها إزاء الأمور التي تصادفنا في الحياة فحسب، بل كذلك في الطريقة التي نتصرف بها ونستجيب لوضعية معينة. وما نفعله وما نؤول إليه في النهاية إنما يعتمد على الاتجاه الذي وجهتنا إليه قيمنا. ولكن ما يوازي هذا الأمر أو يفوقه في الأهمية هو أن ما يحدد عواطفنا وسلوكنا هي قناعاتنا حول ما نعتقد أنه جيد أو أنه سيئ، وحول ما الذي يمكننا أن نفعله وما الذي يجب علينا ألا نفعله. هذه المعايير والمقاييس الدقيقة هي التي أطلق عليها مسمى القواعد.

فالقواعد هي المنبهات التي تولد في جهازك العصبي أي شعور بالألم أو السعادة في أية لحظة من اللحظات، أي كأننا نملك في أدمغتنا نموذجاً مصغراً لهيئة قضائية، وقواعدنا الشخصية هي *القاضي والمحلفون الذين يصدرون الأحكام النهائية*. فهؤلاء هم الذين يحددون فيما إن كنا قد حققنا قيمة أو هدفاً معيناً، وفيما إن كنا نشعر شعوراً حسناً أم سيئاً، أو فيما إن كنا سنسمح لأنفسنا بالسعادة أم بالألم. إن كنت سأسألك مثلاً: "هل لديك جسم بديع؟" فكيف يمكنك أن تجيب؟ الجواب يعتمد على ما إن كنت تعتقد بأنك تملك مجموعة من المقومات والمقاييس التي تعتبرها تشكل الجسم البديع.

معضلة عدم الشعور بعواطف معينة تستحق أن نشعر بها لا تقتصر على العلاقات مع الآخرين. إذ إن لدى الكثيرين منا قواعد قد لا تكون مناسبة أيضاً فيما يتعلق بتحديد ماهية النجاح، أو التميز، أو الأمان، أو الذكاء، أو أي أمر آخر. فكل شيء في حياتنا، من العلم إلى اللعب إنما تحكمه تلك الهيئة من القاضي والمحلفين.

النقطة المهمة هنا بسيطة: فقواعدنا هي التي تتحكم في استجاباتنا في كل لحظة من لحظات حياتنا. وكما تعلم، فقد تم وضع هذه القواعد بأسلوب تعسفي تماماً. إذ إن قواعدنا، شأنها شأن جميع عناصر النظام الأساسي التي توجه حياتنا، قد نشأت عن مجموعة محيرة من التأثيرات التي تعرّضنا لها. فنظام العقوبات والمكافآت الذي يشكل قيمنا إنما يشكل قواعدنا أيضاً. وكما أننا نطور قيماً جديدة باستمرار فإننا نطور قناعات أخرى حول كيفية تلبية متطلبات هذه القيم، ولذا فإنه تتم إضافة قواعد جديدة باستمرار. وبإضافة المزيد من القواعد فإننا نلجأ في كثير من الأحيان إلى تشويه أو تعميم أو حذف قواعدنا السابقة. بل إننا نطور قواعد متصارعة. فبعض الناس يشكلون قواعد لحياتهم بناءً على رغبتهم في التمرد على القواعد التي ترعرعوا في ظلالها وتربوا عليها.

هل القواعد التي تقود حياتك حالياً ما تزال ملائمة لما أصبحت عليه الآن؟ أم أنك تتمسك بالقواعد التي ساعدتك في الماضي ولكنها أخذت تؤذيك في الوقت الحاضر؟ وهل تتمسك بأي قواعد غير مناسبة منذ طفولتك؟

"أي غبي يمكنه أن يضع قاعدة ما، وكل غبي سيتمسك بها!"
"هنري ديفيد ثورو"

القواعد هي طرق مختصرة تصل إلى أدمغتنا. فهي تساعدنا على أن نكون واثقين من نتائج أفعالنا، وبذا فهي تساعدنا على اتخاذ قرارات بسرعة البرق حول معاني الأشياء وماذا علينا أن نفعل حيالها.

إذا ابتسم أحدهم في وجهك وكان عليك أن تنخرط في سلسلة حسابات طويلة مملة لكي تتوصل إلى معنى هذه الابتسامة فإن حياتك ستكون سلسلة من الإحباطات. غير أن لديك قاعدة تقول إذا ابتسم شخص ما لك، فإن هذا يعني أنه سعيد، أو أن هذا الشخص ودود، أو ربما كان يعجبك. وإذا قطّب أحدهم في وجهك فإن هذا يعني انطلاق مجموعة أخرى من القواعد لمعنى الأشياء ونمط تصرفك إزاءها. فبالنسبة لبعض الأشخاص فإنه إذا قطّب أحد في

وجههم.فإن هذا يعني أن هذا الشخص في وضع سيئ ومن الواجب تجنبه. بينما يتخذ أناس آخرون قاعدة لهم تقول: "إذا كان شخص ما في وضع سيئ، فإن عليك أن تساعده لكي يبدل حالته إلى وضعية أحسن".

هل أمورك مختلطة أم مثالية؟

أذكر أنني قرأت قصة متشابكة في كتاب "جريجوري بيتسون" الذي يحمل عنوان "خطوات لتفهم مناخ العقل". تأتي القصة على شكل حوار جرى بينه وبين ابنته منذ سنوات، وسأرويها على الشكل التالي: ففي أحد الأيام جاءته ابنته ووجهت إليه سؤالاً مثيراً للاهتمام، إذ قالت: "لماذا تختلط الأشياء بهذه السهولة والسرعة؟"

سألها: "ماذا تعنين بأنها تختلط يا عزيزتي؟"

أجابت: "عندما لا تكون الأشياء في وضعها الكامل المثالي، هل ترى مكتبي الآن؟ كل الأشياء عليه مبعثرة ومختلطة. على الرغم من أنني جاهدت الليلة الماضية كي أرتبه لكي يكون على أكمل وجه. ولكن الأشياء لا تبقى على هذه الحال، بل إنها تعود لتختلط بكل سهولة وسرعة!"

قال لها بيتسون: "هل يمكن لك أن تريني الأمور وهي كاملة" أجابت على ذلك بأن نقلت كل الأشياء على رفوف مكتبها إلى الأماكن المخصصة لها، ثم قالت: "هكذا، إنها كاملة بهذا الوضع، ولكنها لن تبقى على هذه الحال".

سألها بيتسون: "ماذا يحدث لو حركت علبة الألوان هذه مسافة اثنتي عشرة بوصة من مكانها؟ ماذا يحدث عندئذ؟"

أجابت: "لا! لقد اختلطت الأشياء من جديد. يجب أن تكون العلبة مستقيمة على كل حال وليست 'مجعلكة' بالطريقة التي وضعتها فيها".

ثم تساءلتُ: "ماذا لو حركت القلم من هذه البقعة إلى هذه؟"

أجابت: "لا، قد خلطت الأمور من جديد، ولم تعد مرتبة".

قال: "وماذا لو تركنا هذا الكتاب مفتوحاً؟"

أجابت: "لا، هذا 'سيلخبطها' أيضاً!"

استدار بيتسون نحو ابنته وقال: "ليست الأشياء هي التي 'تتلخبط' بسرعة يا عزيزتي، بل إن لديك أنت سبلاً أكثر لكي 'تلخبطي' الأشياء، بينما لديك طريقة واحدة فقط لكي تعتبري الأشياء كاملة تماماً".

يبتدع معظمنا سبلاً عديدة تدفعهم للإحساس بشعور سيئ، ولكنهم يبتدعون سبلاً قليلة لكي يشعروا بالسعادة فعلاً. ويدهشني دائماً العدد الهائل من الناس الذي توصلهم القواعد التي يتبنونها للشعور بالألم كأنهم يملكون فيما يبدو شبكة معقدة هائلة من السبل العصبية التي تقودهم إلى الحالة التي يريدون تجنبها، ومع ذلك فليس لديهم من السبل التي تربطهم بالمتعة إلا عدد قليل لا يتجاوز عدد أصابع اليد الواحدة.

من الأمثلة التي أرددها دائماً في حلقاتي الدراسية وضعية أحد المشاركين في حلقتي الدراسية: "موعد مع المصير" فهو مدير معروف جداً في شركة "فورشن ٥٠٠"، محبوب في منطقة إقامته بسبب مساهماته الكثيرة، وأب لخمسة أبناء تربطه بهم وبزوجته علاقة ود وحب وثيقة. كما أنه يتمتع بلياقة بدنية جيدة، فهو يشارك في مباريات الركض لمسافات طويلة. سألته: "هل أنت إنسان ناجح؟" ولدهشة جميع الحاضرين أجاب بجدية مطلقة: "لا" فقلت له: "*ماذا يجب أن يحدث لكي* تشعر بأنك ناجح؟" (تذكر أن هذا هو السؤال الأساسي الذي يجب عليك أن تطرحه لكي تكتشف قواعد حياتك أو قواعد حياة أي إنسان آخر).

ما تلا ذلك كان سلسلة طويلة من القواعد والمتطلبات الصارمة التي يشعر بأن عليه أن يحققها لكي يكون ناجحاً في حياته. إذ عليه أن يكسب ٣ ملايين دولار كراتب سنوي (كان راتبه حينذاك يصل إلى ١,٥ مليون دولار يضاف إليها ٢ مليون دولار كبدلات ومكافآت سنوية، وإن كان لا يحسب هذه). كما أنه يجب أن تكون نسبة الدهون في جسمه هي ٨ في المائة (وهي الآن ٩ في المائة) ويجب ألا يخيب ظنه بأبنائه قط (تذكر أن لديه خمسة أبناء، كلهم يتجهون اتجاهات مختلفة في حياتهم). ما هي الفرص التي يمكن أن تتوفر لمثل هذا الرجل لكي يشعر بأنه ناجح في نظرك، وهو يريد أن تتحقق له كل تلك المقاييس القاسية والتي قد تكون غير معقولة، وقد لا تتوفر له جميعاً في نفس الوقت؟ هل سيشعر *في أي يوم من الأيام* بأنه إنسان ناجح؟

وبالمقارنة، كان هنالك رجل آخر لاحظنا جميعاً بأنه كان يتقافز عملياً من مكان لمكان نظراً لأنه كانت لديه طاقة كبيرة. وكان يبدو عليه أنه يستمتع بالحلقة الدراسية وبالحياة

إلى أقصى الحدود. استدرت نحوه وطرحت عليه السؤال ذاته: "هل أنت ناجح؟" ملأت وجهه ابتسامة عريضة وقال: "تماماً"، فمضيتُ أسأله ماذا كان عليه أن يحدث لكي يشعر بأنه ناجح؟ ازدادت ابتسامته اتساعاً وهو يجيب: "الأمر في منتهى السهولة. كل ما عليّ أن أفعله هو أن أنهض وأنظر تحت قدمي، وأتأكد من أنني مازلت فوق الأرض!". ضج الحاضرون إعجاباً. وما لبث أن تابع قائلاً: "كل يوم تجد نفسك فيه فوق الأرض، هو يوم عظيم" أصبحت هذه العبارة هي العبارة المفضلة لدى العاملين في الحلقة الدراسية "موعد مع المصير"، كما أننا نضع هذه العبارة الآن في مكان بارز في كل حلقة دراسية لكي نذكّر أنفسنا بمدى نجاحنا في اللحظة التي نرمي فيها الغطاء عن أجسامنا كل صباح.

شأن ذلك المدير التنفيذي الذي كان يشعر بأنه لم يحقق كل متطلبات النجاح طبقاً لقواعده، **يمكنك أن تكون ناجحاً ومع ذلك تشعر بأنك خاسر لأن المقياس الذي تستخدمه ليس منصفاً بل ظالم.** وهذا ليس ظالماً لك فحسب، بل يظلم شريك حياتك وأبناءك أيضاً، والناس الذي يعملون معك كل يوم وأولئك الذين تمس حياتك حياتهم. فإن كنت قد وضعت لنفسك نظام قواعد يجعلك تشعر بالإحباط أو الغضب أو الإخفاق أو التأذي –أو إن لم تكن لديك قواعد واضحة بحيث تدرك بموجبها أنك سعيد وناجح وما إلى ذلك– فإن من شأن مثل هذه العواطف أن تؤثر على الطريقة التي تتعامل بها مع الناس من حولك، وكذلك على شعورهم حين يكونون قريبين منك. كما أنك إنما تحكم على الآخرين من خلال مجموعة من القواعد التي قد لا تكون قد عبّرت عنها قط، سواء أكنت تعلم أم لا تعلم بذلك، ولكننا نتوقع من الآخرين بأن يتجاوبوا مع قواعدنا، أليس كذلك؟ فإن كنت قاسياً مع نفسك فإنك ستكون قاسياً مع الآخرين في الغالب.

لماذا يود شخص ما أن يفرض مثل هذه الإجراءات الصارمة على نفسه وعلى أولئك الذين يحبهم؟ يتعلق الأمر إلى حدٍ كبير بالتكيف الثقافي. فالكثيرون منا يخشون أنه إن لم تكن لديهم قواعد صارمة فإنه لن تكون لديهم دوافع للنجاح، ولن يكون لديهم حافز للعمل الجدي ولتحقيق إنجازات. ولكن الحقيقة هي أنه لا حاجة بك لأن تكون لديك قواعد صعبة إلى درجة مضحكة لكي تكون بمثابة حافز لك. إذ إنه إذا انتهج إنسان ما قواعد صارمة جداً ومؤلمة جداً فإنه سرعان ما سيشعر بأنه مهما فعل فإنه لن يفلح، وسيبدأ يعاني من الشعور بالإحباط وبأنه لا حول له ولا قوة. لاشك بأننا نريد أن نستخدم قوة الأهداف *وبريق مستقبل* يدفعنا إلى الأمام، غير أن علينا أن نتأكد على الدوام من أن هنالك في جذور كل قواعدنا ما يسمح لنا بأن نكون سعيدين *في أي وقت نبتغيه*.

هل تمنحك قواعدك القوة أم تسلبك القوة؟

علينا أن نحاول تطوير قواعد لسلوكنا تدفعنا للتقدم للعمل، وتحدث لدينا الشعور بالفرح. وتحضنا على متابعة الطريق، لا قواعد تشل حركتنا وتدفعنا إلى التوقف. ولقد تبين لي أن هناك عدداً مذهلاً من الناس ممن يضعون لأنفسهم قواعد بشأن علاقاتهم بحيث تجعل من المستحيل عليهم على الإطلاق أن ينجحوا في هذه الناحية من نواحي حياتهم. فالقاعدة التي يتبناها البعض حول الحب هي "إن كنت تحبني فإن بإمكاني أن أفعل كل ما أريد أن أفعل" أو "إن كنت تحبني فإنني أستطيع أن أشتكي و'أنق' وأنتحب، وعليك قبول ذلك".

ما هي القواعد التي تتبناها أيضاً والتي تحول بينك وبين الشعور بأنك حققت الفوز؟ بالنسبة لبعض الأشخاص فإنهم، لكي يشعروا بأنهم يسيطرون على الموقف، فإن عليهم أن يعرفوا مسبقاً ماذا سيحدث قبل حدوثه. وبالنسبة لآخرين فإن عليهم أن يكونوا قد جربوا ناحية معينة لكي يشعروا بالثقة بأن بإمكانهم العمل ضمن نطاقها. غير أنه لو كانت هذه هي القاعدة التي أتبعُها أنا شخصياً فيما يتعلق بالشعور بالثقة فإنني لم أكن لأحقق معظم ما حققته في حياتي! فمعظم ما حققته من نجاح إنما يعود إلى قدرتي على الشعور باليقين بأنني أستطيع أن أحقق شيئاً ما على الرغم من أنه لا توجد مرجعيات لذلك لديّ. لقد كانت قناعاتي للشعور بالثقة هي: "إن كنت قد قررت بأن أكون واثقاً فإنني سأشعر بالثقة في أي أمر، وثقتي هذه ستساعدني على النجاح".

الكفاءة هي قاعدة أخرى مثيرة للاهتمام. فقاعدة البعض بالنسبة للكفاءة هي: "إن كنت قد أنجزت شيئاً ما بشكل ممتاز لسنوات عدة، فإنني حينذاك أتمتع بالكفاءة" في حين أن قاعدة آخرين هي: إن كنت قد فعلت ذلك بصورة فعالة مرة واحدة فإن هذا يعني أن لدي الكفاءة. بينما قاعدة فئة ثالثة هي: "إن كنت قد فعلت شيئاً مماثلاً، فإنني أعرف بأنني سأتقن هذا أيضاً، ولذا فإن هذا يعني أنني أتمتع بالكفاءة".

هل تدرك مدى تأثير مثل هذه الأنماط من القواعد على مدى ثقتك بنفسك، وعلى سعادتك. وعلى شعورك بالسيطرة على الأمور، وعلى نوعية أفعالك وعلى حياتك؟

نظّم لعبتك بحيث تستطيع تحقيق الفوز

لقد خصصنا جانباً كبيراً من الفصل السابق من هذا الكتاب لموضوع تحديد القيم. غير أنك، إن كنت لا تملك قواعد السلوك القابلة للتحقيق كما سبق أن ذكرت، فإنك لن تشعر قط بأن

قيمك تتحقق. وتجدر الإشارة إلى أنني حين بدأت بتطوير أفكاري حول تصميم مصائرنا لم يكن لديّ إلا مفهوم القيم دون أن أطور مفهوم القواعد المنفذة لهذه القيم بعد، ولذا فإن الحكمَ على ما إذا كان شخص ما على المسار الصحيح إنما هو حكم عشوائي ومتعسف. وفي اليوم الذي اكتشفت فيه قواعد السلوك أخذت أفهم مصدر الألم والمتعة في تجربتنا. فهمت أن القواعد هي الأدوات التي تطلق العواطف الإنسانية، وأخذت أقيِّم كيف يمكنني أن أستخدم قواعد السلوك بصورة أكثر فعالية. ثم ما لبث أن اتضح لي بسرعة، كما ذكرت من قبل، بأن غالبية الناس مرتبطون ارتباطاً وثيقاً بالألم. فقواعدهم تجعل من الصعب جداً جداً عليهم أن يتمتعوا بشعور حسن، بينما يمكنهم أن يشعروا بالألم بكل سهولة. دعني أقدم لك مثلاً قوياً. إليك هذه القيم التي تتبناها امرأة سنطلق عليها اسم "لوري" والتي حضرت إحدى حلقاتي الدراسية المبكرة من حلقات "موعد مع المصير".

القيم القديمة للوري والتي تدفعها للأمام
الحب
الصحة
الأمان
الحرية
النجاح
التقبل
التميز
الانسجام
الاحترام
الاستقامة
الصدق
المرح

تبدو هذه القيم رائعة لدى النظرة الأولى، أليس كذلك؟! قد يتراءى لك أن مثل هذه الشخصية ربما كانت محبة وتتمتع بالصحة، وتميل للحرية. غير أننا حين ندقق النظر فإننا نجد مشكلات عدة. فالقيمة الثالثة لدى لوري هي الأمان، والرابعة هي الحرية، فهل يبدو أن هاتين القيمتين تتواءمان مع بعضهما البعض؟

الواقع أن هذه المرأة ترتبط بالألم ارتباطاً شديداً. فقد كانت تعاني من الإحباط بكل معانيه، وكانت قد أصبحت شخصية انعزالية تتوارى عن الناس، بحيث لم يستطع أي معالج نفساني زارته أن يتوصل إلى السبب في ذلك. فقد كانوا جميعاً يركزون على تصرفاتها، ومخاوفها، وعواطفها بدلاً من أن يتحروا عن الطريقة التي يقوم بموجبها نظامها الأساسي بتقييم أي حدث وتجربة تمر بها في حياتها.

لذا أخذتُ أستنطقها حول القواعد التي تتبعها بالنسبة لكل من هذه القيم: "ماذا يجب أن يحدث لكي تشعري بـ ــــــــــ؟" كان جوابها أنها لكي تشعر بالحب: "علي أن أشعر بأنني أستحق هذا الحب. *علي أن أشعر بأن كل قناعاتي مقبولة وتحظى بموافقة كل شخص أقابله*. لن أشعر بأنني محبوبة إلا إذا كنت كاملة الصفات. يجب أن أكون أماً عظيمة، وزوجة عظيمة، وهكذا دواليك".

ما لبثنا أن بدأنا نرى المشكلة على حقيقتها. فالحب يتصدر قائمة قيمها، وهو المصدر الأعلى للمتعة التي يمكنها أن تشعر بها. غير أن قواعدها لم تكن تسمح لها بأن تمنح نفسها تلك المتعة إلا إذا لبّت جميع تلك المقاييس التي *لم يكن بإمكانها أن تتحكم فيها!* فإن حاول أحد منا أن يجعل قدرته على الشعور بأنه محبوب تعتمد على إمكانية تقبل كل الآخرين لوجهة نظره فإنه لن يشعر بالحب في غالب الأحيان، أليس كذلك؟ إذ هنالك الكثيرون ممن يحملون أفكاراً وقناعات مختلفة عن قناعاتنا ولذا فلابد أن تكون هنالك سبل كثيرة تحملنا على أن نشعر شعوراً سيئاً.

كيف نعرف إن كانت قاعدة ما تمنحنا أم تسلبنا القوة؟ هنالك ثلاثة مقاييس أولية:

١. تكون القاعدة من النوع الذي يسلبك القوة إن كان من الصعب تنفيذها وتلبية متطلباتها. فإن كانت مقاييسك معقدة جداً، أو متنوعة، أو قاسية بحيث إنك لن تفوز بلعبة الحياة فمن الواضح أن هذه قاعدة تسلبك القوة.

٢. تكون القاعدة من النوع الذي يسلبك القوة إن كان ما يقرر وضع هذه القاعدة موضع التنفيذ أم لا هو شيء لا تستطيع التحكم فيه أو السيطرة عليه. فإذا كان الآخرون مثلاً سيتجاوبون معك بطريقة معينة، أو إذا كانت البيئة ستكون على شكل معين فإن قاعدتك ستكون من النوع الذي يسلبك القوة. ومن الأمثلة على ذلك أولئك الناس الذين ينتظرون رؤية كسوف الشمس ولا يمكنهم أن يكونوا سعيدين إلا إذا كان الطقس في الحالة التي تلبي توقعاتهم المحددة، وهو أمر لا يستطيعون السيطرة عليه.

٣. تكون القاعدة من النوع الذي يسلبك القوة إن كانت ستتيح لك سبلاً محدودة لكي تشعر شعوراً حسناً، والعديد من السبل لتشعر شعوراً سيئاً.

كانت وضعية لوري تتوافق مع هذه المقاييس الثلاثة للقواعد التي تسلبها القوة، أليس كذلك؟ إذ إن كونها تريد أن تشعر بأن الآخرين يتقبلون ويوافقون على قناعاتها جميعاً هو مقياس مستحيل التحقيق. وهي تتطلب بيئة خارجية مواتية، وهو أمر ليس باستطاعتها السيطرة عليه، أي آراء الناس الخارجيين، لكي يكون شعورها حسناً. كما أن لقواعدها سبلاً عدة تجعلها تشعر بالألم، بينما السبل التي تشعرها بالسعادة غير واضحة.

إليك الآن بعض قواعدها الأخرى المتعلقة بهرم القيم التي تتبناها:

القيم والقواعد القديمة للوري والتي تدفعها للأمام

الحب: أريد أن أشعر بأنني سعيت إليه وحصلت عليه، وأنه مقبول ويحظى بموافقة الآخرين، شأن كل قناعاتي الأخرى. ولست أشعر بأنني محبوبة إلا إذا كنت كاملة الصفات، إذ يجب أن أكون أماً وزوجة رائعة.

الصحة: عليّ أن أشعر بأن نظامي الغذائي لا يعيبه أي شيء طبقاً لمقاييسي الصارمة. يجب ألا يكون لديّ أي ألم بدني وأن أشعر بأنني أتمتع بصحة أفضل من أي شخص أعرفه، وأن أكون مثالاً للصحة.

الأمان: يجب أن أكسب ود الجميع، وعليّ أن أشعر بأن كل من أقابلهم واثقون من أنني إنسانة جيدة. كما يجب أن أتأكد من عدم وقوع حرب نووية. ويجب أن أملك من المال في صندوق توفيري أكثر بكثير مما أملك الآن.

الحرية: يجب أن أسيطر على متطلبات وساعات وأجور عملي والآراء الخاصة به. ويجب أن أتمتع بأمان مالي كافٍ بحيث لا أعيش حالة توتر أو ضغط لأسباب مالية.

ما هو مدى احتمال تمكن لوري من تلبية متطلبات مُثلها في اعتقادك؟ ما رأيك في القواعد التي تتبناها بشأن صحتها؟ "أود أن أشعر بأن نظامي الغذائي *لا تشوبه شائبة* طبقاً لقواعدي الصارمة". وتجدر الإشارة إلى أنها لم تكن نباتية فحسب، بل كانت تأكل كل الأطعمة نيئة غير مطبوخة، ومع ذلك لم تكن تشعر بأن نظامها الغذائي لا تشوبه شائبة! ثم ما هي الفرص المتوفرة أمامك لكي تكون *أفضل صحة من كل من حولك؟ فرصتك ستظل محدودة إلا إذا سكنت وحدة العناية المركزة.*

القيم والقواعد القديمة للوري والتي تشدها للوراء

الرفض: أشعر بأنني مرفوضة إن لم يشاركني أحدٌ قناعاتي، أو بدا ظاهرياً وكأن أحدهم يعلم أكثر مني.

الإخفاق: أشعر بأنني فاشلة إن لم يعتقد أحدهم بأنني إنسانة جيدة. كما أشعر بأنني فاشلة إن لم أستطع إعالة نفسي أو عائلتي بالمستوى الكافي.

الغضب: أشعر بالغضب حين أحس بأن ما أفعله لا يلقى قبولاً حسناً، وحين يصدر الناس أحكامهم عليّ قبل أن يعرفوني جيداً.

هذه القواعد التي تميل بها إلى تجنب أشياء معينة من شأنها أن تشل حركتها أيضاً. لاحظ مدى السرعة التي تدفعها إلى أن تشعر شعوراً سيئاً وصعوبة تمكنها من التوصل إلى الشعور الحسن. فإن كان مجرد وجود شخص لا يشاركها قناعاتها سيشعرها بأنها مرفوضة فإن الألم الذي ستحس به سيكون ممضاً. فهل يمكن للناس أن يحكموا عليك قبل أن يعرفوك؟ هذا الاحتمال لا يتجاوز واحداً في المائة! كيف تتصور لها أن تكون نوعية حياتها وهي تعيش تبعاً لهذه القواعد؟ لقد كان الألم يعصف بها. وإذا دققت النظر في قواعدها فإن المصدر الأساسي الذي تعتمد عليه هو الناس الآخرون. ففي أي وقت يكون فيه حولها أناس آخرون فإنها تشعر باحتمال عدم مشاركتهم إياها قناعاتها، أو عدم ميلهم لها، أو أنهم سيحكمون عليها. فلا غرابة إذاً أن تحاول الاختباء! ولقد قلت لها في النهاية: "أظن بأن شخصاً يحمل مثل هذه القيم والقواعد في السلوك سيصاب بقرحة"، فقالت: "إن لدي قرحة بالفعل".

ولكن تجربة لوري ليست فريدة من نوعها مع الأسف. إذ على الرغم من أن بعض قواعدها أكثر صرامة من القواعد التي يتبناها آخرون، غير أنك ستتعجب دون شك حين يتبين لك مدى ظلم قواعدك أنت حين تشرع في التدقيق بها! وتجدر الإشارة إلى أن أشخاصاً من أكثر الناس نجاحاً في الولايات المتحدة يحضرون حلقاتي الدراسية "موعد مع المصير"، أناس لديهم من المهارة والنفوذ الثقافي مما لا يجاريه أي نفوذ. غير أنهم على الرغم من نجاحهم على المستوى الخارجي، فإن الكثيرين منهم يفتقرون للشعور بالسعادة والرضا اللذين يستحقونهما. وهذا يعود دائماً للصراع بين القيم التي يتبنونها أو بسبب تبنيهم قواعد غير ملائمة.

الحل

الحل بسيط جداً. كل ما يجب أن تفعله لكي تسير حياتك سيراً طبيعياً هو أن تضع لنفسك نظاماً لتقييم الأمور يشمل قواعد *ممكنة التحقيق*، بينما يسهّل عليك الشعور بأنك في وضع حسن، ويجعل من الصعب عليك الشعور بأنك تعاني من الألم، ويشدك باستمرار في الاتجاه الذي تود المضي فيه. ومن المفيد بالتأكيد أن تكون لدينا بعض القواعد التي تسبب لنا الألم، إذ إننا نحتاج لحدود، ولنوع من الضغط الذي يحثنا على الانطلاق. فلست أستطيع مثلاً أن أتناول شراب البرتقال الطازج إلا إذا كان لدي كأس، أي شيء له حدود لكي يحوي العصير. إن لكل منّا حدوده، كمجتمع وكأفراد على حد سواء. وكنقطة بداية علينا أولاً أن نعيد تنظيم وضعنا بحيث نمارس المزيد من المتعة وبشكل مستمر في حياتنا. فالناس حين يتمتعون بشعور حسن إنما يعاملون الآخرين معاملة أفضل. كما أنهم يضاعفون من قدراتهم كبشر.

فما هو هدفنا إذاً؟ ما أن نصمم قيمنا علينا أن نقرر ما هي الدلائل التي نحتاجها لكي نمنح أنفسنا الشعور بالمتعة. علينا أن نصمم القواعد التي تسير بنا في اتجاه تحقيق قيمنا التي يجب أن يكون من الواضح أنها قابلة للتحقيق، مستخدمين في سبيل ذلك مقاييس يمكننا التحكم فيها شخصياً، بحيث إننا نحن الذين نقرع الجرس بدلاً من أن ننتظر العالم الخارجي لكي يقوم بقرع الجرس نيابة عنا.

وعلى أساس هذه المتطلبات غيّرت لوري ترتيب بعض قيمها وبدّلت كلياً قواعدها الخاصة بتحقيق تلك القيم. وإليك فيما يلي قيمها وقواعدها الجديدة:

القيم والقواعد الجديدة للوري والتي تدفعها قدماً

الحب: أشعر بالحب في أي وقت أعبّر فيه عن حبي وأمنحه للآخرين، أو أسمح لنفسي بتلقي الحب..

الصحة: أتمتع بالصحة حين أعترف بما أحس به من شعور رائع.

المرح: أشعر بالمرح حين أجد متعة وحبوراً في مسار عملية المرح.

الامتنان: أشعر بالعرفان حين أكون ممتناً لكل الأمور التي أملكها في حياتي حالياً.

الحرية: أشعر بالحرية حين أعيش بموجب قناعاتي وأتقبل الخيارات لكي أخلق السعادة لنفسي.

لاحظ أن المرح أصبح يحتل الأولوية الآن. وقد حول هذا تجربة الحياة لديها، كما عـزز علاقتها مع ابنتها وزوجها. ولكن التغييرات الأقـوى هـي تلـك الـتي أجرتـها في قواعدهـا. فتبديل القيم سيكون ذا تأثير محدود إن كانت القواعد غير قابلة للتحقيق.

ماذا فعلت هذه المرأة؟ لقد أعادت ترتيب حياتها كلـها بحيـث أصبحـت تسـيطر على زمام أمورها. إن علينـا أنـا وأنـت أن نتذكـر أن احترامنـا لأنفسـنا يرتبـط ارتباطـاً وثيقـاً بقدرتنا على الشعور بأننا نكاد نسيطر علـى الأحـداث في محيطنـا. وهـذه القواعـد تسـمح للوري بأن تكون قادرة على التحكم في أمورها حتى بدون أن تحاول ذلك.

هل قواعدها الجديدة الخاصة بالحب قابلة للتحقيق؟ لاشك في ذلك. مَـن الـذي يتحكـم في هذا الأمر؟ هي *بالتأكيد*! إذ إنها تستطيع في أي لحظة من لحظـات حياتـها أن تقـرر أن تكون محبة لنفسها وللآخرين، وسيكون مسموحاً لها بأن تمنح نفسـها العاطفة الـتي تسـمى الحب. ستدرك أنها ستلبي أسمى قيمها. كم تستطيع *تكرار ذلـك؟ في كـل يـوم!* إذ هنـالك طرق عديدة كي تفعل ذلك لأن هناك الكثيرين ممن يمكنـها أن تحبـهم: نفسـها، أسـرتها، أصدقاءها، بل والغرباء أيضاً. وماذا بشأن قاعدتها الجديدة حول الصحة؟ الجميل فيها أنها لا تسيطر عليها فحسب -لأنها تستطيع أن تعترف بأن شعورها رائع في أية لحظة- أو أنها ليسـت قابلة للتحقيق فحسب، بل أليس صحيحاً أنها إذا اعترفت بصـورة منتظمـة أنـها في حالة حسنة، فإنها ستعزز من جديد من إمكانية تمتعها بصحة حسنة؟

يضاف إلى ذلك أن لوري طورت لنفسها قيماً جديدة لما تريد الابتعاد عنه. لقد اختـارت عواطف كانت تعرف أن عليها أن تتجنبها لكي تنجح: أي السلبية والتسويف. تذكـر أننـا نريد أن *نعكس المسار الذي يسير عليه معظمنا. نريد أن نجعل من الصعـب علينـا أن نشـعر شعوراً سيئاً، ومن السهل علينا أن نشعر شعوراً حسناً.*

القيم والقواعد الجديدة والتي تريد تجنبها

السلبية: أتجنب *باستمرار* الاعتماد على تقبل الآخرين لي لأشعر بأنني سعيدة وناجحة.

التسويف: أتجنب باستمرار أن أتوقع الكمال في نفسي وفي الآخرين.

وبموجب القواعد الجديدة للوري حول الأمور التي تريد الابتعاد عنها لم تعد تعتمد على تقبل الآخرين لها، فقاعدتها بالنسبة للتسويف مبنية على أساس إدراكها بأن توقع الكمـال

إنما يخلق الألم، ولهذا فقد كانت تسوّف. وهذا التغيير في القيم والقواعد أعاد توجيه حياتها بدرجة لم تكن تتصورها من قبل.

والآن، إليك تمريناً تؤديه: بناء على القيم الجديدة التي حددتها لنفسك في الفصل السابق. ابتدع مجموعة من القواعد لقيمك التي تمضي بك قدماً إلى الأمام بحيث تسهّل عليك أن تشعر شعوراً حسناً. ومجموعة من القواعد للقيم التي تريد الابتعاد عنها بحيث يصعب عليك أن تعاني من شعور سيئ. وبصورة مثالية يمكن لك أن تبتدع قائمة بالإمكانيات مع وسائل كثيرة تمكنك من أن تشعر شعوراً حسناً. وإليك فيما يلي بعض ما لدي من قواعد:

عينة من القيم والقواعد التي أتبناها للتقدم إلى الأمام

الصحة والحيوية: في أي وقت أشعر فيه بالتركيز، والقوة، والتوازن، وفي أي وقت أقوم فيه بأي عمل يعزز من قوتي، ومرونتي، وقوة احتمالي، وفي أي وقت أقوم فيه بعمل ينقلني إلى الإحساس بصحتي البدنية، وفي أي وقت أتناول فيه أطعمة غنية بالماء أو طبقاً لفلسفتي الخاصة بصحتي الشخصية.

الحب والدفء: في أي وقت أحس فيه بدفء ومساندة أصدقائي، وأسرتي، والغرباء، وفي أي وقت أركز فيه على إمكانية قيامي بتقديم يد المساعدة، وفي أي وقت أبدي فيه مشاعر الحب إزاء نفسي، وفي أي وقت تعزز فيه حالتي النفسية شعور الآخرين إزاء أنفسهم.

التعلم والنمو: في أي وقت أتخذ فيه قراراً جديداً ذا فائدة، وفي أي وقت أتجاوز فيه ما هو مريح، وفي أي وقت أفكر فيه بإمكانية جديدة، وفي أي وقت أحس فيه بأنني أتوسع أو أحقق فعالية أكبر، وفي أي وقت أطبق فيه شيئاً أعرفه بطريقة إيجابية.

الإنجاز: في أي وقت أركز فيه على قيمة حياتي كما خُلقت، وفي أي وقت أقرر فيه أمراً معيناً وأنجزه، وفي أي وقت أتعلم فيه شيئاً ما أو أبتدع قيمة لنفسي أو للآخرين.

قد تقول: "أليست هذه مجرد لعبة؟ ألا يمكنني أن أرتب قواعدي بحيث إن مجرد قدرتي على *التنفس* إنما تمثل الصحة؟ يمكن بالتأكيد أن تضع قواعدك على أساس بهذه البساطة. غير أن الوضع الأمثل هو أن تصمم قواعدك بحيث إنك، وأنت تتابع تنفيذها،

يصبح لديك قدر أكبر مما تريد تحقيقه في حياتك. وقد تقول لنفسك أيضاً: "ألن أفقد الدافع للنجاح إن لم يكن هنالك حافز مؤلم في حياتي؟" ثِقْ بأن الحياة ستمنحك ما يكفي من الألم بحكم الواقع إن لم تتابع طريقك، ولن تريد بالطبع أن تزيد من هذا الألم بابتداع مجموعة شديدة الصرامة من القواعد التي تجعلك تشعر شعوراً مقيتاً طيلة الوقت.

هنالك مفهوم في علم الاجتماع يسمى مفهوم "التركيز العرقي" والذي يعني أننا نأخذ في الاعتقاد بأن القواعد والقناعات المعمول بها في ثقافتنا هي الوحيدة القائمة. غير أن في هذا تحديداً شديداً للفكر. فلكل إنسان حولك قواعده وقيمه المختلفة عن قواعدك وقيمك، علماً بأن قيمهم وقواعدهم تلك ليست أفضل أو أسوأ من قيمك وقواعدك. غير أن السؤال الأهم ليس فيما إن كانت القواعد صحيحة أم خاطئة، بل هل هي **تمنحك القوة أم تسلبك القوة**. وفي الواقع فإن...

كل انزعاج إنما ينجم عن زعزعة للقواعد

تذكر آخر مرة شعرت فيها بالانزعاج من أحد الناس. هل انزعجت في الواقع من هذا الشخص، *أو من شيء فعله، أو قاله، أو لأنه أخفق في القيام بعمل تعتقد بأنه كان عليه أن يقوم به؟* هل غضبت من هذا الشخص أم غضبت لأنه *خرق بعضاً من قواعدك؟* ففي أساس كل انزعاج عاطفي شعرت به إزاء أي إنسان آخر انزعاج من *قوانينه*. أي إن قام أحدهم بعمل معين، أو أخفق في القيام بعمل معين مما خرق إحدى قناعاتك حول ما يتوجب عليه القيام به.

فالقاعدة التي يتبناها البعض عن الاحترام مثلاً هي: "إن كنت تحترمني فإنك لن ترفع صوتك في وجهي". فإن أخذ شخص تربطك به علاقة معينة يصرخ فجأة فأنك لن تشعر بأنه يحترمك مادامت هذه هي قاعدتك. إذ ستغضب لأنه خرق قاعدتك هذه. ولكن القاعدة التي يتصرف بموجبها هذا الشخص الآخر هي: "إن كنت أحترم الآخرين فعليَّ أن أكون صادقاً معهم فيما يتعلق بجميع مشاعري وعواطفي -سواء أكانت عواطف حسنة، أم سيئة، أم لا مبالية- وعليّ أن أعبر عنها تبعاً لانفعال اللحظة القائمة". هل يمكنك أن تتصور مدى الصراع الذي يمكن لمثل هذين الشخصين أن يخوضاه في علاقتهما؟

كان هذا هو السيناريو الذي عانينا منه أنا وزوجتي لدى بداية تعارفنا. فقد كانت لدينا قواعد تختلف اختلافاً جذرياً عن بعضنا البعض حول كيفية تعبيرنا عن احترام الشخص

المقابل. لماذا؟ لقد نشأتُ في بيئة رُبينا فيها على أننا سنخضع للكثير من الألم إن لم نعبر بصدق كامل عما نشعر به. إذ إنك إن انسحبت من المكان في وسط حوار مع شخص آخر فإن هذا يعتبر غير لائق من جانبك. فالقاعدة الأولى هي أن عليك أن تبقى في مكانك وتعبر عن مشاعرك بكل صدق وأمانة، حتى لو كنت تعرف أنك مخطئ. الأمر الأهم هو أن تبقى حيث أنت إلى أن تحل المشكلة بكاملها.

أما زوجتي فقد تربّتْ في عائلة تتبنى قواعد مختلفة في السلوك، ولكنها تبقى واضحة. إذ تعلمت إن "عليك إن لم تجد شيئاً حسناً تقوله أن تمتنع عن التفوه بأي حرف. فإن رفع أحدهم صوته عليك فإن الطريقة الوحيدة التي يمكنك من خلالها أن تحافظ على احترامك لنفسك هي بأن تنهض وتنسحب من المكان".

وبمثل هذا التعارض والصراع بين هذين النوعين من قواعد السلوك فقد وقع بيننا خلاف كبير بحيث إننا كدنا نصرف النظر عن الارتباط بالزواج. القواعد هي التي تقرر كل شيء. المكان الذي تتوجه إليه، ماذا تلبس، من أنت، ما هو مقبول بالنسبة لك وما هو غير مقبول، من هم أصدقاؤك، وهل ستشعر بالسعادة أم بالتعاسة إزاء أي وضعية من الوضعيات؟

القاعدة التي يتبناها بعض الناس إزاء التعامل مع الانزعاج هي كالتالي: "إن كنتُ عزيزاً عليك فإنك ستتركني وشأني لكي أتعامل مع الأمر بطريقتي الخاصة". أما قاعدة البعض الآخر فهي: "إن انزعج بعضهم وكنت تهتم بهم فعليك أن تتدخل على الفور لتعمل على مساندتهم". من شأن هذا أن يخلق صراعاً هائلاً. فالشخصان كلاهما يحاولان القيام بنفس المهمة، وهي أن يحترم كل منهما الشخص المقابل ويعبر عن اهتمامه به. ولكن قواعد سلوكهما تنص على منحيين مختلفين، كما أن قواعد فهمهما للأمور تجعل أفعال كل منهما تبدو معادية أكثر من كونها مساندة للطرف الآخر.

لذا عليك في كل مرة تشعر فيها بالغضب أو الانزعاج من شخص آخر أن تتذكر أن ما يزعجك هو القواعد التي تعمل بموجبها وليس سلوك ذلك الشخص. من شأن هذا أن يساعدك على عدم توجيه اللوم لمثل هذا الشخص، كما يمكنك أن تتجاوز انزعاجك بسرعة أكبر إن توقفت وسألت نفسك أولاً: "هل هذا التصرف من جانبي هو بمثابة رد فعل، أم أنني أجيب على الوضعية بطريقة ذكية؟" وبعد ذلك عليك أن تحاول التعبير عن وجهة نظرك لذلك الشخص بصورة مباشرة وأن تقول له مثلاً: "إنني آسف لأن استجابتي كانت

بتلك الطريقة. المشكلة أن هنالك خلافاً بين القواعد التي أنتهجها وتلك التي تنتهجها أنت إزاء مثل هذه الوضعية. توقعاتي في هذه الحالة حول طريقة التصرف اللازمة إن كنت تحترمني هي أن تفعل كذا ______ وكذا ______. أعرف أن هذا لا يتماشى مع قواعدك، لذا أرجو أن توضح لي القواعد التي تنتهجها أنت. كيف تعبر عن الاحترام (الحب، الاهتمام، الحرص ...إلخ)؟"

ما أن تتوضح لكل منكما متطلبات الشخص المقابل فسيمكنكما التوصل إلى حل وسط اسأل الطرف الآخر: "هل أنت مستعد لأن تقوم بـ______ لكي تحملني على الشعور بأني محترم؟ إنني من جانبي مستعد لأن أقوم بـ______ من أجلك. وتجدر الإشارة إلى أن من الممكن تحويل أي علاقة -سواء أكانت علاقة عمل أم علاقة شخصية- على الفور بإيضاح القواعد التي يتبناها كل من طرفي العلاقة والتوصل إلى توافق حول التصرف بأخذ هذه القواعد بعين الاعتبار. فمن ناحية المبدأ، كيف يمكنك أن تتأمل بأن تفوز في لعبة ما إن كنت تجهل القواعد التي يتم بموجبها ممارسة هذه اللعبة؟

مشكلة القواعد المتغيرة

هل وجدت نفسك يوماً في وضعية تعرف فيها القواعد المطلوبة، غير أن الاستثناءات ما لبثت أن أخذت تظهر على نحو مفاجئ؟ فلدى الناس قدرة فريدة للاستشهاد بقواعد فرعية قد تتعارض مع كل القواعد الأخرى التي ينتهجونها. ومن الأمثلة المجازية على ذلك أن نقرر أنا وأنت أن نلعب لعبة معينة، مثل كرة البيسبول أو غيرها، حيث أسألك: "هل تعرف لعبة البيسبول؟" فتجيب "أجل، بالطبع". ومن ثم نستعرض القواعد الأساسية للعبة معاً، ثم نبدأ اللعب. ويسير كل شيء على ما يرام إلى أن نصل إلى قرب النهاية، فنبدأ حينذاك نتجادل حين نصل إلى طريق مسدود، حيث أظن أنني الفائز بينما تصر أنت أنك الفائز فأقول: "لا يمكنك أن تخترع قواعد للعبة أثناء اللعب". فتجيب: "لم أخترع هذه القواعد بل هي فعلاً موجودة والكل يعرفها". فألتفت إلى فريقي فيقولون إنه لا توجد مثل هذه القواعد، بينما يصر أعضاء فريقك على أن تلك القواعد موجودة فعلاً، وينتهي بنا الأمر إلى النزاع بشأن القواعد.

هل مررت بمثل هذه التجربة في علاقاتك الشخصية؟ وأنتم تلعبون طبقاً للقواعد المعمول بها، وفجأة يقول أحدهم: "أجل، هذا صحيح، إلا في حالة واحدة" وحينذاك تنفجر غضباً. فالناس يتمسكون بقواعدهم بشدة، إذ إن كل شخص يعتبر أن قواعده هي

الصحيحة، ويعتريه الغضب حين يعتقد بأن الآخرين يصطنعون قواعد جديدة أو يغيرونها أثناء المسار. غير أن هذه الديناميكية هي جزء من معظم العلاقات المتبادلة بين بني البشر.

أمثال متضاربة

فكر قبل أن تثب	إن تتردد تخسر
كثرة الطباخين تحرق الطعام	رأيان أفضل من رأي واحد
البعد يضاعف الحب	بعيد عن العين بعيد عن البال
العلم في الكبر كالنقش في الحجر	اطلب العلم من المهد إلى اللحد
زامر الحي لا يطرب	وطنك أجمل ما في الدنيا
قرشك الأبيض ليومك الأسود	لن تأخذ من هذه الدنيا سوى شروى نقير

إن التناقض في القناعات وقواعد السلوك هو في الواقع أحد أهم الأسباب التي يشعر فيها الناس بالإحباط في حياتهم. ففي الحياة العادية مثلاً تقول الأم لابنها: "أحبك فيما عدا الحالات التي تترك فيها أنبوب معجون الأسنان دون أن تضع غطاءه عليه". أو حين يقول الزوج لزوجته: "أحبك إلا في الحالات التي ترفعين فيها صوتك في وجهي". قد تبدو بعض هذه القواعد الفرعية وكأنها تافهة، ولكنها قد تؤدي إلى الإضرار بالعلاقة. وأفضل طريقة للتعامل مع هذا الأمر هو أن تعرف بأن قواعدك ليست مبنية على الواقع، بل هي تعسفية تماماً وعشوائية. ومجرد استخدامك لها وتمسكك بها لا يعني أنها القواعد الأفضل أو الأصح. يجب استخدام القواعد لكي *تقوّي* العلاقات بيننا، لا لكي تهدمها. وفي أي وقت تجد فيه أن القواعد تقف في وجهك فإن السؤال الذي يتوجب عليك أن تطرحه على نفسك هو: "**ما هو الأهم؟ هذه العلاقة أم قاعدتي؟**".

افترض بأن ثقتك قد انتهكت في علاقة عاطفية أو علاقة صداقة من قبل بحيث إنك أصبحت تخشى التقرب من أي شخص آخر. لقد أصبحت لديك الآن قاعدة جديدة تقول: "إن اقتربت من الآخرين اقتراباً شديداً فإنك ستتعرض للأذى". ومع ذلك فإن القيمة العليا في قائمة قيمك ظلت هي الحب، ولكي تجد هذا الحب فمن الواجب أن تكون قريباً من شخص آخر. هنا تقع في صراع أساسي، إذ إن قواعدك وقيمك تتعارضان مع بعضهما البعض تعارضاً مطلقاً. فماذا يمكنك أن تفعل في هذه الحالة؟ الخطوة الأولى هي أن تدرك بأن لديك تعارضاً في قواعد السلوك. أما الخطوة الثانية فهي أن تقرن ما يكفي من الألم مع أي

قاعدة لا تكون في خدمتك وتستبدلها بأخرى من شأنها أن تخدمك. والأهم من ذلك أنك، إن أردت أن تقيمَ علاقات نوعية مع الآخرين، سواء في حياتك الشخصية أو العملية فعليك بـ...

إطلاع الآخرين على قواعدك

إذا كنت تريد أن تأخذ زمام أمور حياتك بين يديك، وإذا كنت تريد أن تتحكم في أعمالك بشكل جيد، وأن تكون مفاوضاً جيداً، وأن تؤثر في أبنائك، وإذا كنت تريد أن تقيم علاقة وثيقة مع زوجتك/زوجك فعليك أن تتأكد من استكشافك لقواعدهم في علاقتهم معك بصورة واضحة وجلية، وأن تطلعهم على قواعدك أنت أيضاً. **لا تتوقع من الآخرين أن يستجيبوا لقواعدك إن لم تطلعهم عليها بكل وضوح.** لا تتوقع من الناس أن يعيشوا طبقاً لقواعدك إن لم تكن مستعداً للتوصل إلى حل وسط وللتعايش مع قواعدهم.

فأنا مثلاً أحاول في بداية أي علاقة أن أبيِّن للطرف الآخر ما لديّ من قواعد بشأن هذه الوضعية، كما أحاول أن أستكشف كل ما يمكنني من القواعد التي يتبعها هذا الطرف. فأنا أسأل مثلاً: "ما الذي يمكن له أن يجعلك تعتقد بأن العلاقة بيننا تسير في اتجاهها الصحيح؟ كم مرة تعتقد أن علينا أن نتواصل؟ ما هو الضروري؟".

كنت أتحدث مرة مثلاً مع أحد أصدقائي وهو من المشاهير المرموقين، وقد أفضى إليّ بأنه لا يشعر بأن لديه الكثيرين من الأصدقاء. وحينذاك سألته: "هل أنت متأكد بأن ليس لديك الكثيرون من الأصدقاء؟ إنني أرى الكثيرين حولك ممن يهتمون بك فعلاً. فهل هذا لأن *لديك قواعد تلغي* الكثيرين من الناس الذين يمكن لهم أن يكونوا أصدقاءك؟" قال: "الواقع أنني لا أشعر أنهم أصدقائي" قلت: "ماذا يجب أن يحدث لكي تشعر بأنهم أصدقاؤك؟" أجاب: "حسناً، أعتقد بأنني لا أعرف ما هي قواعدي بصورة واعية".

وبعد أن فكر في الأمر بعض الشيء تعرف على إحدى القواعد التي يضعها في المقام الأول فيما يتعلق بالصداقة، وهي أنك إن كنت صديقه فعليك أن تتصل به مرتين أو ثلاث مرات كل أسبوع. قلت له: "هذا أمر مثير للاهتمام. ولكن لديّ من ناحيتي أصدقاء في مختلف أنحاء العالم ممن أحبهم حقاً. غير أن شهراً أو يزيد يمر في بعض الأحيان دون أن تتاح لنا الفرصة أنا وأعز أصدقائي، لكي نتصل ببعضنا البعض، لمجرد انشغالنا الشديد. إذ إنني أقضي في الحلقات الدراسية في بعض الأحيان يومي كله منذ الصباح الباكر وإلى وقت متأخر

أثناء الليل. وقد أتلقى ما يصل إلى ١٠٠ مكالمة هاتفية في ذلك اليوم، وليس هنالك سبيل يمكنني بدنياً من التحدث إلى هؤلاء الأصدقاء! غير أنهم يعرفون جميعاً بأنني صديقهم".

ومن ثم سألته: "هل تعتقد بأنني صديقك؟" قال: "حسناً، من الناحية الفكرية أعرف أنك صديقي، ولكن الأمر لا يبدو كذلك في بعض الأحيان لأننا لا نتصل ببعضنا البعض على نحو متكرر". قلت: "لكنني لم أكن أعرف ذلك قط! لو أنك لم تقل لي ذلك فإنني لن أعرف عن هذا الأمر شيئاً. أتحدى بأن هناك الكثيرين من الأصدقاء ممن يودون أن يلبوا متطلبات قواعدك الخاصة بالصداقة *لو أنهم كانوا فقط يعرفون هذه القواعد*".

تعريفي للصداقة بسيط جداً: إن كنت صديقاً فإنك تحب ذلك الشخص دون شروط. وستفعل أي شيء بوسعك أن تفعله لكي تسانده. فإن اتصل بك في وقت الشدة أو الحاجة فلا شك أنك ستكون جاهزاً لتقديم كل ما يحتاجه. وتمضي الشهور ولكن الصداقة لن تضعف حين تقرر بأن شخصاً ما هو صديقك حقاً. وهذا هو كل ما في الأمر! لن تضع هذه الصداقة موضع التساؤل قط من جديد. وأنا أعتقد أن لديّ الكثيرين من الأصدقاء لأن قواعدي فيما يتعلق بالصداقة تسهل تلبيتها! كل ما عليك أن تفعله هو أن تهتم بأمري وتحبني، وسأهتم بأمرك وأحبك. وهكذا نصبح أصدقاء.

من المهم جداً أن تُفصح عن قواعدك الخاصة بأي وضعية من وضعيات الحياة، سواء أكانت في مجالات الحب، أم الصداقة أم العمل. وبالمناسبة، ألا يمكن أن تحدث حالات سوء فهم حتى بعد أن توضح قواعدك مقدماً؟ لاشك بأن هذا يمكن أن يحدث. قد تنسى في بعض الأحيان أن توضح إحدى قواعدك. وقد يحدث كذلك ألا تكون بعض قواعدك واضحة لك أنت نفسك. ولذا فإن التواصل المستمر أمر في منتهى الضرورة. **لا تحاول الافتراض حين يتعلق الأمر بالقواعد، بل تواصل مع الطرف الآخر.**

هنالك بعض القواعد التي لا يمكنك كسرها

بدراستي المتزايدة لسلوك الناس وأثر القواعد التي ينتهجونها في هذا السلوك أثارت اهتمامي تلك الديناميكية التي لاحظتها باستمرار لديهم، وهي أنه هنالك قواعد معينة في السلوك لا يخرقونها قط، وأخرى قد يخرقونها باستمرار. قد ينتابهم شعور سيئ في كل مرة يفعلون فيها ذلك، ولكنهم يقدمون على خرقها مرة بعد مرة. فما الفرق بين هذين النمطين من القواعد؟

بعد بعض البحث كان الجواب واضحاً لدي: إذ إن لدينا هرماً من القواعد، تماماً كما أن لدينا هرماً من القيم. هنالك قواعد قد يسبب كسرنا لها قدراً هائلاً من الألم بحيث إننا لا نفكر في إمكانية كسرها، ولذا فإننا لا نخرقها قط، أو نادراً ما نفعل ذلك. إنني أسمي تلك القواعد **قواعد حدية**. فإن سألتك مثلاً: ما هو الأمر الذي لن تقدم على فعله قط؟ فقد تقدم لي قاعدة حدية. ستخبرني عن قاعدة لن تخرقها قط لماذا؟ لأنك تقرن ألماً شديداً بخرقها.

من ناحية أخرى هنالك قواعد لا نريد أن نخرقها وهي ما أطلق عليه مسمى مقاييس شخصية. فإن خرقنا هذه القواعد فإننا لن نشعر شعوراً حسناً، ولكننا نظل مستعدين لخرقها على المدى القصير بناءً على الأسباب التي تدفعنا لذلك. والفرق بين هذين النوعين من القواعد هو الذي يمكن لنا أن نعبر عنه في كثير من الأحيان بالفرق بين كلمتي "يجب" و "عليّ". فهنالك أمور كثيرة يجب علينا أن نفعلها بشكل ملزم بينما هنالك أمور أخرى يجب *علينا ألا نفعلها قط*. وقواعد "يجب" و "يجب *ألا*" هي قواعد حدية أما قواعد "*علينا*" و "*علينا ألا*"، فهي قواعد مقاييس شخصية. وكل من هذين النمطين يعطي هيكلاً معيناً لحياتنا.

الإكثار من القواعد التي تقع تحت بند "يجب" يجعل من الصعب علينا أن نعيش حياتنا. لقد رأيت مرة برنامجاً يصور حياة عشرين أسرة لديها خمسة توائم. وقد سئل الوالدان في كل من هذه الأسر العشرين: "ما هو أهم أمر تعلمتموه لكي تحافظوا على سلامتكم العقلية؟" كانت الإجابة التي تردد صداها مرة بعد مرة هي ألا يكون هنالك الكثير من القواعد. إذ إنه بوجود كل هذا العدد من الأطفال الذين يتحركون حولك، والتنوع الكبير في الشخصيات فإنك تصل إلى حد الجنون إن كنت تتمسك بالكثير من القواعد في السلوك. فقانون النسب يقول إنه سيتم خرق قواعدك باستمرار مما يعرضك لضغط وتوتر مستمر نتيجة لردود فعلك المتكررة إزاء كل تلك الأمور.

مثل هذا التوتر من شأنه أن يؤثر عليك وعلى من حولك. وكمثل على ذلك وضع المرأة في المجتمع الأمريكي، والذي يطلق عليه مسمى "تنافر المرأة المتفوقة Superwomen Syndrome". إذ إن النساء في هذه الأيام يعتبرن أن الواجب الملزم لكل منهن هو أن يفعلن كل شيء، *وبالكمال* والتمام. إذ لا يكفيهن العناية بالزوج والأطفال، والوالدين، والأصدقاء

فحسب، بل يجب أن يكون لديهن جسم مثالي، وعليهن أن يخرجن إلى العالم لكي يغيرن وجهه، وعليهن أن يتظاهرن لمنع وقوع حرب نووية مثلاً، ويجب أن يُظهرن قدرات تصل إلى حد الكمال في مجال الأعمال إلى جانب كل ذلك. فهل تعتقد أن مقدار الضغط الذي تشعر به المرأة في هذه الحالة سيكون ضئيلاً مادام لديها كل هذا المقدار من القواعد التي تحدد لها فيما إن كانت ناجحة أم لا؟

ليست النساء وحدهن بالطبع هن اللاتي يتعرضن لمثل هذا الضغط، إذ إن الرجال وحتى الأطفال يتعرضون لضغط هائل في هذه الأيام نظراً لتزايد مقدار ما يتوقع إنجازه من كل منهم. فإن أثقلتنا قواعد ملزمة كثيرة فإننا سنفقد حماسنا وتعلقنا بالحياة، كما نفقد الرغبة في أن نلعب اللعبة بعد. فالاحترام البالغ للنفس إنما يتأتى من شعورنا بأننا نملك زمام أمورنا ونسيطر على الأحداث، ولا يتأتى من كون الأحداث هي التي تتحكم فينا. وحين يكون لدينا الكثير من قواعد "يجب" فإن فرص خرقها ستكون أكبر دونما شك.

ما هي قواعد "يجب ألا" في أي علاقة من العلاقات؟ البعض يفترض بأنه إذا لم يلتزم شريكه في العمل بكل القواعد التي اتفقا عليها فإنه سيعتبره قد خانه وأن عليهما ألا يُبقيا على هذه الشراكة قط. أما البعض الآخر فيعتقد بأن *على* شريكه أن يلتزم بهذه القواعد. هذا الاختلاف في القواعد قد يؤدي إلى مشاكل في العلاقة المستمرة بينهما، أليس كذلك؟! فالواقع أن الأشخاص حين يختلفون فيما بينهم فإن الاختلاف يكون دائماً بأنهم على الرغم من اتفاقهم على قواعد العلاقة فيما بينهم فإنهم لم يكونوا قد اتفقوا فعلاً على أمور مثل يجب ألا نفعل قط، أو *علينا* ألا نفعل. ولذا فإن من الضروري ألا تتعرف على قواعد شريكك فحسب، بل كذلك على ما تعتبره "واجب *التحقيق*" أو ما "*عليه*" أن يفعله.

من المهم بالطبع لكي تحقق نتائج معينة أن يكون لديك العديد من القواعد واجبة التنفيذ والتي تلزمك بالمتابعة باستمرار بحيث تتخذ الإجراءات اللازمة لذلك. أعرف صديقة مثلاً تتمتع بحالة بدنية ممتازة. وما لفت انتباهي هي مجموعة القواعد السلوكية التي تتبعها من الناحية الصحية. إذ لديها الكثير من قواعد "يجب" والقليل من قواعد "عليَّ". وقد سألتها: "ما الذي يجب *عليك ألا تفعليه* إن كنت تريدين أن تحافظي على سلامة صحتك؟ قالت: "عليَّ ألا أدخن، وألا أسمم جسمي بالعقاقير، وألا يمضي يوم واحد لا أمارس الرياضة فيه".

سألتها: "وماذا يجب عليك أن تفعلي لكي تكوني في صحة جيدة؟" وهنا كانت القائمة طويلة أيضاً: "عليَّ أن أمارس الرياضة يومياً لمدة نصف ساعة على الأقل. عليَّ أن أتناول أصناف الطعام الصحيحة. عليَّ أن أكتفي بتناول الفاكهة في الصباح. عليَّ أن أتبع الطرق المناسبة في خلط أصناف الطعام. عليَّ أن أقطع مسافة خمسين ميلاً على دراجتي الهوائية في كل أسبوع"، وهكذا دواليك. وحين سألتها في النهاية عن القواعد التي "عليها" أن تفعلها قالت: "عليَّ أن أمارس المزيد من الرياضة" وكان هذا كل ما هنالك!

لهذه المرأة صديقة بدينة. وحين سألتها ماذا يتوجب عليها ألا تفعل لكي تكون بصحة جيدة، حملقت في وجهي بنظرة لا تحمل أي معنى. لم تكن لديها أي قواعد حول *ما يجب عليها ألا تفعله فيما يتعلق بالصحة!* ولكن *كانت* لديها قواعد يجب عليها أن تفعلها هي أنه يجب عليها أن تأكل، ويجب عليها أن تنام. وحين سألتها إن كانت لديها قواعد *عليها* أن تفعلها قالت: "أجل، علي أن آكل بطريقة أفضل، وأن أتمرن، وأن أعتني بجسمي بصورة أفضل"، كما كانت لديها قواعد أيضاً *فيما عليها ألا تفعل مثل*: "علي ألا آكل اللحم ، وعلي ألا أفرط في تناول الطعام"، وما إلى ذلك. وبذا كانت لدى هذه المرأة العديد من القواعد التي تدرك بأن عليها أن تفعلها، إلا أنه نظراً لأنه لا يوجد لديها الكثير من قواعد "يجب" فإنها لم تصل في أي مرحلة من المراحل إلى إخضاع نفسها لقدر كافٍ من الألم لأنها تقوم بأفعال لا تراعي فيها صحتها، وبذا لم يكن من الصعب إدراك لماذا كانت تُخفق دائماً في التخلص من وزنها الزائد.

هل كنت أنت مثلاً تستخدم قواعد "علي" هذه إن كنت تسوف في القيام ببعض أعمالك. هل تقول لنفسك مثلاً: "علي أن أبدأ هذا المشروع" أو "علي أن أبدأ برنامج تمرينات رياضية"؟ ماذا كان يمكن أن يحدث لو أنك قررت وقلت لنفسك "يجب أن أبدأ هذا المشروع" أو "يجب أن أبدأ برنامج التمارين هذا"، ومن ثم تابعت الأمر بأن تروض جهازك العصبي على فعل ذلك؟

تذكر أننا جميعاً نحتاج لهيكل نستند عليه. فبعض الناس لا يملكون قواعد تحدد متى يعتبرون أنفسهم ناجحين: فالقواعد هي التي توفر البيئة الضمنية التي تحقق لنا قيمة مضافة، كما أن القواعد هي التي تحفزنا على المتابعة، ويمكنها أن تدفعنا للنمو والتوسع. وهدفك هو أن توازن بين قواعد "يجب" و"عليّ"، وأن تستخدم كلاً من هذه القواعد ضمن الوضعية المناسبة لكل منهما.

إعادة ترتيب قواعد السلوك

عليك أن تبدأ في هذه اللحظة بالتحكم في قواعدك بأن تسجل إجاباتك على الأسئلة التالية. احرص على أن تكون إجاباتك بالعمق الممكن.

١. ما الذي يجب أن يحدث لكي تشعر بأنك ناجح؟

٢. ما الذي يجب أن يحدث لكي تشعر بأنك محبوب من قبل أبنائك، وزوجتك/زوجك، ووالديك، ومن قبل كل الأشخاص الذين تعتبرهم مهمين بالنسبة لك؟

٣. ما الذي يجب أن يحدث لكي تشعر بالثقة في نفسك؟

٤. ما الذي يجب أن يحدث لكي تشعر بأنك ممتاز في أي حقل من حقول حياتك؟

تمعن الآن في هذه القواعد واسأل نفسك: "هل هي مناسبة؟ هل جعلت من الصعب عليّ أن أشعر شعوراً حسناً، ومن السهل أن أشعر شعوراً سيئاً؟" هل هنالك ١٢٩ قاعدة لابد لها أن تتحقق لكي تشعر بأنك محبوب؟ هل هنالك أمر واحد أو أمران فقط لكي تشعر بوجودهما بأنك مرفوض؟

إن كان الأمر كذلك، فعليك أن تغير من مقاييسك وأن تتوصل إلى قواعد تزيدك قوة. ما هي القواعد التي يجب أن تتوفر لك لكي تشعر بأنك سعيد وناجح. إليك أمراً من شأنه أن يحدث فرقاً حاسماً في قواعدك. صمّم قواعدك بحيث تسيطر على أمورك وبحيث لا يكون العالم الخارجي هو الذي يقرر إن كنت في حالة حسنة أو سيئة. صمم هذه القواعد بحيث يكون من السهل عليك جداً أن تشعر شعوراً حسناً ومن الصعب عليك جداً أن تشعر شعوراً سيئاً.

بالنسبة للقواعد التي تقرر القيم التي تدفعك إلى الأمام استعمل تعبير "في كل مرة..." أي بعبارة أخرى ابتدع قائمة بالسبل المحتملة التي يمكن لها أن تُشعرك بأنك في وضع حسن. مثلاً: "أشعر بأنني محبوب *في أي وقت* أمنح فيه حباً للآخرين، أو أقضي وقتاً مع الأشخاص الذين أحبهم، أو *في أي وقت* أبتسم فيه لشخص جديد، أو *في أي وقت* أتحدث فيه مع صديق قديم، أو *في أي وقت* ألاحظ فيه أن شخصاً ما يقوم بعمل يعبر فيه عن شعور طيب إزائي، أو *في أي وقت* أحس فيه بالامتنان ممن أحبهم". هل لاحظت ما فعلت؟ لقد

١٧

المرجعيات: نسيج الحياة

"عقل الإنسان حين يتمدد ليشمل فكرة جديدة لا يعود إلى
الوراء لأبعاده الأصلية"
"أوليفر ويندل هولز"

إذا كنا نريد أن نفهم لماذا يفعل الناس ما يفعلون فلابد لنا أن نجد دلائل ترشدنا إن راجعنا التجارب المرجعية الأكثر تأثيراً وأهمية في ماضيهم. فالمرجعيات -وهي العنصر الخامس في النظام الأساسي للإنسان- هي التي توفر الجوهر ولبنات بناء قناعاتنا، وقوانيننا، وقيمنا. إنها الطين الذين نقولب منه نظامنا الأساسي. ولاشك بأن شخصاً خضع لتجارب هائلة وانتصر عليها إنما يملك مرجعيات قوية يستطيع أن يبني منها مستوىً ثابتاً من الثقة، قناعة أو ثقة بنفسه وبالآخرين بالإضافة إلى القدرة على التغلب على التحديات.

كلما كان عدد مرجعياتنا أكبر ونوعيتها أعظم غدا مستوى خياراتنا المحتملة أعظم. فالعدد الأكبر والنوعية الأعظم لمرجعياتنا تمكننا من تقييم معنى الأشياء بصورة أكثر فعالية كما تمكننا من تقييم ما علينا أن نفعله. والسبب الذي يجعلني أقول خياراً "محتملاً" هو أنه على الرغم من أن المرجعيات توفر لنا المكونات الأساسية لقناعاتنا غير أننا نخفق في كثير من الأحيان في ترتيب مرجعياتنا بسبل من شأنها أن تقوينا. فمثلاً، قد تكون لدى شاب ثقة هائلة ومهارة واضحة في ملعب كرة القدم، غير أنه أثناء درس التاريخ قد يفشل في إظهار ذلك الإحساس باليقين الذي يمكنه أن يساعده على رفع قدراته إلى أقصى درجاتها في الصف كما يفعل حين يواجه خصمه في ملعب كرة القدم. ولو أنه واجه كرة القدم بنفس القدر من الشعور بالهزيمة والشك الذي يواجه به درس التاريخ، فإنه لن يظهر أي فعالية على الإطلاق في الملعب.

ما الذي يقرر أي مرجعياتنا نستخدم؟ من الواضح أن الوضعية العاطفية التي نكون عليها إنما تؤثر تأثيراً جذرياً على انتقاء الملفات؛ أي الذكريات، والعواطف، والمشاعر، والأحاسيس المخزنة لدينا والتي يمكننا استخدامها. فإذا ما كنا في وضعية خوف مثلاً فإن ما يقفز إلى أذهاننا فيما يبدو هو الأحاسيس المخيفة، وبذا نجد أنفسنا ندور في دوامة مستمرة ("خوف" يؤدي إلى "مرجعيات خوف"، يؤدي إلى "خوف مضاعف").

فإن شعرنا بأن أحدهم سبّب لنا الأذى فإننا نفتح الملف ونتذكر كل تجربة أخرى كان هذا الشخص قد آذانا خلالها، بدلاً من أن نغير وضعيتنا بتذكر حقيقة شعور هذا الشخص إزاءنا، وتذكُر الأوقات التي عبر فيها عن حبه لنا. ولذا فإن الوضعية التي نكون عليها هي التي ستقرر كم من هذا النسيج موجود تحت إمرتنا لخلق نوعية الحياة التي نتوخاها. وهنالك عامل آخر إلى جانب الوضعية وهو أن يكون لدينا نظام مرجعيات موسع، بحيث يستطيع أن يضيف لفهمنا ما هو ممكن وما نقدر عليه مهما كانت التحديات التي تواجهنا.

لاشك بأن المرجعيات هي من أهم العناصر في عملية اتخاذنا لقراراتنا. إذ إن من الواضح أنها لا تشكل ما نفعل فحسب، بل وكذلك ما نشعر به وما سنصبح عليه. ولكن هل تؤدي المرجعيات المماثلة إلى نتائج مماثلة؟ لا بالتأكيد. فإن التعرض لطفولة قاسية قد يؤدي إلى الانحراف بسبب مرجعيات الطفولة، بينما قد تؤدي مثل هذه المرجعيات بالنسبة لأشخاص آخرين لأن يصبحوا أكثر رأفة وحساسية إزاء الآخرين. إذ نظراً لأنهم تعرضوا للإساءة، وبسبب ما نتج عن ذلك من شعور بالألم لديهم فإنهم لن يسمحوا قط بأن تساء معاملة أي ممن كانوا حولهم. **وعلينا أن نؤكد مجدداً بأن ما يقرر قناعاتنا ليس مرجعياتنا بل إن طريقة فهمنا لهذه المرجعيات وطريقة تنظيمها هي التي تقرر قناعاتنا.**

أي المرجعيات هي التي تلعب الدور الأكبر في تجارب حياتنا؟ يعتمد ذلك كلياً على ما يتم تعزيزه لدينا.

ما هي المرجعيات؟

المرجعيات هي كل تجارب حياتك التي سجلتها في داخل جهازك العصبي -كل ما رأيته أو سمعته ولمسته وتذوقته أو شممته- والذي تم تخزينه في خزانة الملفات الهائلة تلك، ألا وهي دماغك. بعض المرجعيات تلتقطها بوعي، وأخرى دون وعي. بعضها ينتج عن تجارب خضتها بنفسك، وأخرى تتكون من معلومات تلقيتها من آخرين، وكل مرجعياتك، شأن كل التجارب الإنسانية، إنما تتعرض للتشويه والحذف والتعميم وأنت تسجلها في جهازك العصبي. بل إن لديك مرجعيات لأمور لم تحدث قط، وكل ما يمكن لك أن تكون قد تخيلته في ذهنك إنما يسجل في عقلك كذكرى.

يتم تنظيم الكثير من هذه المرجعيات لدعم قناعات معينة. وكما أشرنا في الفصل ٤، فإن القناعة ليست إلا شعوراً باليقين حول معنى شيء ما. فإذا اعتقدت أنك ذكي فإن هذا يعود

إلى أنك نشّطت مرجعيات معينة لكي تدعم هذا الشعور باليقين. ربما خضت بنجاح تجربة معالجة تحديات عقلية معينة، مثل تقديم امتحان ما أو إدارة عمل ناجح. وكل من هذه التجارب المرجعية إنما تكون بمثابة "أرجل الطاولة" التي تدعم الفكرة، أو "سطح الطاولة" وهو أنك ذكي.

إن لدينا من المرجعيات في داخلنا ما يكفي لدعم أي فكرة نريدها: بأننا نثق بأنفسنا أو أننا ضعفاء، بأننا نهتم بالآخرين أو أننا أنانيون. والمفتاح هو أن **نوسع المرجعيات المتوفرة في حياتنا، وأن نسعى بوعي لخوض تجارب توسع من إحساسنا بمن نحن، وما نحن قادرون عليه، وكذلك أن ننظم مرجعياتنا بطريقة تمنحنا القوة.**

"معرفة العالم لا يمكن الحصول عليها إلا بالانغماس في العالم، وليس ونحن نحبس أنفسنا في خزانة"

"اللورد شيستر فيلد"

منذ فترة قصيرة سمعت عن رجل وجد مبلغ ٣٥٠٠٠ دولار أمريكي في حقيبة في الشارع. وقد بحث هذا الرجل عن صاحبها وأعادها له. وحين أراد كل من سمع القصة تهنئته أحجم عن ذلك ورفض أن يدلي بأقواله لوسائل الإعلام أو أن يتم تصويره. وقد أصر إصراراً تاماً أن إعادة المبلغ كانت هي الشيء الوحيد الصحيح الذي يمكن له أن يقوم به. وقد تبين أن هذا المال هو كل ما وفرته امرأة في الثامنة والستين من عمرها. وعلى الرغم من أن عمله هذا ربما أنقذ تلك المرأة من الناحية المالية غير أنه رفض أن يتلقى أي شكر على ذلك. لماذا؟ من الواضح أن مرجعيات ماضيه ساعدته على تطوير قناعاته بأن تلقي الشكر لأنه فعل ما كان من الواضح أنه الشيء الصحيح هو أمر غير ملائم على الإطلاق. لم يقرر أن يتجنب الاعتراف بسلوكه بسبب نزوة عابرة، بل كان لديه إحساس باليقين لا يمكن أن يعود إلا لمرجعياته.

فكّر في مرجعياتك، تلك التي تعتبرها حسنة وتلك التي تعتبرها سيئة، على أنها ثوب من القماش تم نسجه من تجاربك. وبالاستعانة بالعناصر الأخرى لنظامك الأساسي -أي وضعيتك، وأسئلتك، وقيمك، وقناعاتك- فإنك تفصّل نموذجاً من هذا النسيج يمكّنك من اتخاذ القرارات اللازمة حول ما ستفعله في حياتك. إن لديك مؤونة لا ينضب معينها من المرجعيات التي يمكن وضع تصاميم لها بالطريقة التي ترغب فيها. وأنت تضيف لهذه المؤونة في كل يوم. وأحد المقاييس الهامة لذكاء إنسان ما هو الطريقة التي يستخدم بها ذلك

النسيج من المرجعيات. فهل ستقص من هذا النسيج ستارة تختفي وراءها، أم سجادة سحرية تحملك إلى ارتفاعات لم يسبق لك أن توصلت إليها؟ هل تحفر بوعي وتنقب في تجارب حياتك لتستخرج تلك الذكريات التي تمنحك أكبر قوة وعلى أساس ثابت؟

وكما بينت لك في الفصل ٤، فإنه قد يكون أثمن ما تفعله المرجعيات لنا هو أنها تمنحنا الشعور بالثقة واليقين. ولولاها لعشنا عمرنا كله في حالة خوف أو شك، ولن نكون قادرين على أداء ما هو مطلوب منا. هل يزعجك لو ارتفع هذا الكتاب في الهواء فجأة وطفا طائراً ثم رسا على بعد متر ونصف المتر منك؟ السبب الوحيد الذي قد يبعث فيك شعور الخوف هو أنه لا مرجيعة لديك لمثل هذا الحدث. ولكي تكون لديك أدنى فكرة حول كيفية تفسير معنى ذلك، فلماذا يعمد الطفل مثلاً لغمس يديه في نفاضة سجائر وسخة ويلتقط عقب سيجارة ويأخذ في مضغه؟ أليس لأنه لا يملك أي مرجعية تبلغه بأن هذا التصرف ضار به؟

دعني أسألك ثانية: **كيف تستخدم مرجعياتك؟ هل تفسرها بوعي بأساليب تمنحك القوة، وبسبل تساند تحقيق أهدافك؟** أم أن عقلك يتمسك أوتوماتيكياً بتجارب منفردة لم تلقَ فيها مساندة وتكونت لديك قناعات مثل: "الكل يريد الإساءة لي" و"في كل مرة أجرب فيها شيئاً أتلقى ضربة جديدة" أو "لا أستحق الحب".

إن الطريقة التي نستخدم بها مرجعياتنا هي التي تقرر ماهية شعورنا، لأن كون شيء ما حسناً أم سيئاً إنما يعتمد على ما نقارن هذا الشيء به. وفي أي مرة تقيم فيها في غرفة بأحد الفنادق فإن حكمك على هذه الغرفة فيما إن كانت حسنة أم سيئة إنما يعتمد على مرجعياتك السابقة، علماً بأننا نفقد أحياناً منظورنا بأن تقييم شيء ما على أنه سيئ أم حسن إنما يعتمد فقط على مرجعياتنا.

إنني أعتبر حلقتي الدراسية "موعد مع المصير" البيئة التعليمية المفضلة لديّ، حيث أستطيع أن أرى باستمرار كيف يستخدم الناس مرجعياتهم لكي يشكلوا سلوكهم. وفي استبيان يستكمله المشاركون في الحلقة الدراسية قبل بدايتها، عليهم أن يسجلوا خمس تجارب في حياتهم يعتقدون أنها شكلت حياتهم برمتها. وما يفعلونه هنا هو أنهم يشركونني في بعض أقوى مرجعياتهم، ويذهلني أن أرى كم تختلف المعاني التي يستخلصونها من المرجعيات نفسها. فالبعض منهم تعرضوا لإساءة المعاملة، أو تُركوا دون رعاية أثناء طفولتهم. والبعض الآخر تربوا في بيوت يغمرها الفقر أو المشاكل المدمرة. ومع ذلك فإن البعض يفهم هذه التجارب بطرق تساعدهم على تكوين قناعة بأن حياتهم

لا تستحق أن تُعاش، بينما يستخدمها آخرون كحافز لهم للدراسة والنمو والاستيعاب والمشاركة، ولكي يكونوا أكثر حساسية.

فمقدمة البرنامج التليفزيوني الأمريكي المعروف باسمها "أوبرا وينفري" تعرضت لمعاملة سيئة وعنيفة في فترة شبابها، ومع ذلك فإنها الآن تلامس حياة الملايين يومياً ببرنامجها التليفزيوني، إذ إنها بمشاركتها الآخرين في تجربتها ساعدت الكثيرين من الناس على الشفاء من جروحهم التي تعرضوا لها في الماضي. ويشعر الملايين في الولايات المتحدة بأنها قريبة منهم لأنهم يعرفون أنها تفهمهم. أي أن لديها مرجعيات ألم شأنهم هم.

"إننا نرفع انفسنا بفكرنا، كما نتسلق على رؤيتنا لأنفسنا"
"أوريسون سويت ماردين"

لا تقتصر المرجعيات على تجاربك الفعلية، بل إن خيالك نفسه هو مصدر للمرجعيات. وقد تذكر روجر بانيستر الذي تحدثنا عنه من قبل وعن قطعه مسافة ميل خلال أربع دقائق. لم يكن هنالك من يعتقد بأن الإنسان قادر بدنياً على ركض مسافة الميل في أقل من أربع دقائق، ومع ذلك فقد خلق هو قناعته الواثقة عن طريق مرجعيات متخيّلة. وأخذ يتصور *بوضوح* مرة بعد مرة كيف أنه سيكسر رقم الميل في أربع دقائق، ويتخيل ويسمع ويشعر بنفسه وهو يحطم ذلك العائق إلى أن أصبحت لديه في غضون فترة قصيرة أرجل مرجعيات عدة بحيث أصبح على ثقة بأنه سينجح، تماماً كما كان الآخرون على ثقة بأن هذا الأمر مستحيل.

علينا أن نتذكر أن خيالنا أكثر قدرة من قوة إرادتنا بعشرة أضعاف. ونظراً لأن بانيستر تمكن من استخدام خياله كأرجل تدعم سطح الطاولة التي تمثل يقينه. فقد تمكن من تحقيق نتيجة لم يسبق لها مثيل في التاريخ. **فالخيال إذا تم إطلاق زمامه يمكنه أن يوفر لنا حساً باليقين والرؤية البعيدة تتجاوز حدود ما رأيناه في الماضي.**

أرسل لي السيد أكيو موريتا مؤخراً كتابه الذي يحمل عنوان *"صنع في اليابان"*. والسيد موريتا هو أحد مؤسسي شركة سوني، وهو إنسان خارق الذكاء. ولقد كان قدر سوني -شأن مصير أي فرد- ناتجاً عن سلسلة من القرارات. ويكشف السيد موريتا في كتابه أن أحد أصعب وأهم القرارات التي اتخذها في حياته كان رفض عرض من شركة بولوفا لشراء ١٠٠٠٠٠ من أجهزة الراديو الترانزيستور التي ابتدعها، في الوقت الذي لم تكن فيه الشركة

تنتج أكثر من ١٠٠٠٠ جهاز في الشهر الواحد. وكان المبلغ الذي عرض عليه عشرة أضعاف قيمة شركته حينذاك، ولكنه مع ذلك. وبعد إمعان التفكير رفض ذلك العرض.

لماذا؟ لسبب بسيط وهو أن شركة بولوفا أرادت أن تضع اسمها على جهاز الراديو. ولقد أدرك أنه، وإن كانت شركته ستقفز قفزة كبيرة على المدى القصير إذا قال نعم، غير أنه بذلك إنما يبني اسم بولوفا بدلاً من اسم سوني. لم يصدق المدراء التنفيذيون في بولوفا أنه سيرفض عرضهم. ولكنه قال لهم: "في غضون خمسين سنة سيكون اسم شركتي كبيراً كاسم شركتكم، وأنا أعرف أن جهاز الراديو الذي ابتدعناه سيساعدنا على تطوير ذلك الاسم".

ظن كل شركاء موريتا بالطبع أنه مجنون. كيف له أن يخلق كل هذا الإحساس باليقين بحيث يتمكن من رفض مثل هذا العرض المغري والمربح؟ لقد تصور تصوراً شفافاً مستقبل شركته وخلق مرجعيات لم تكن موجودة. كما وجه تركيزه وتخيل أهدافه بوضوح تام، ومن ثم ساندها بالإيمان المطلق النشط وشركة سوني ليست الآن من الشركات القيادية في مضمار الصناعات الإلكترونية فحسب، حيث تنتج مبلغاً يصل إلى ٢٧ بليون دولار سنوياً، بل إنها شعّبت نشاطاتها لتصل إلى حد إنتاج الأفلام السينمائية (إذ اشترت شركتي كولومبيا وتراي ستار)، والموسيقى (إذ اشترت شركة سي بي إس للتسجيلات وكولومبيا هاوس)، وهي معروفة بصناعاتها ذات النوعية الممتازة في أنحاء المعمورة.

بالإيمان يمكنك أن تتمسك بالرؤية التي تؤمن بها لتقاوم الفشل الظاهري. ماذا لو استسلم توماس إديسون مثلاً بعد محاولته الأولى الفاشلة لاختراع المصباح الكهربائي؟ أو حتى بعد محاولته المائة؟ لقد تابع لحسن حظنا إلى ما يتجاوز ألف محاولة. كان يمكنه أن يأخذ كل حالة على أنها مرجعية تسند قناعته بأن اختراعه غير ممكن التحقيق، ولكنه بدلاً من ذلك اختار أن يستخدم كل محاولة فاشلة كمرجعية للقناعة بأنه يقترب أكثر فأكثر من الحل. تذكر بألا تسير في كنف الماضي وأنت تستخدم مرآتك الخلفية كدليل لك. إنك تريد أن تتعلم من ماضيك، لا أن تعيش فيه. ركز على الأمور التي تمنحك القوة.

القراءة هي تغذية للعقل

لست محدوداً حتى بتجاربك الشخصية كمرجعيات، بل يمكنك أن تستعير مرجعيات الناس الآخرين. ولقد اخترت في وقت مبكر من حياتي أن أركز على أولئك الذين استطاعوا أن يحققوا أهدافهم، أولئك الذين نجحوا وقاموا بدور مرموق وتركوا تأثيرهم على حياة

الناس بسبل أساسية. فعلت ذلك من خلال قراءة السير الشخصية للأشخاص الناجحين، وتعلمت بأنه بغض النظر عن خلفياتهم أو ظروفهم فإن النجاح أصبح حليفهم حين تمسكوا بإحساسهم باليقين وثبتوا على المساهمة بدورهم. ولقد استخدمت مرجعيا*تهم* كمرجعيات لي، وبذا كونت القناعة الأساسية لدي بأن بإمكاني حقاً أن أشكل مصيري.

أذكر صديقاً لي هو الكابتن جيرالد كوفي الذي وقع في الأسر وسجن في فيتنام لمدة تزيد على السبع سنوات قضى معظمها في الحبس الانفرادي. وكان أحد الأشياء التي مكنته من الحفاظ على قواه العقلية في وقت لم يكن العالم الخارجي يمنحه أية مرجعيات للغبطة والسرور هو أن يستعيد عالمه الداخلي الغني. فلقد حفظ أثناء طفولته أشعاراً وقصصاً كثيرة أخذ يرددها لنفسه لكي يخلق "محيطاً"، يختلف عما كان عليه أن يعانيه يوماً بعد يوم.

أما أنت فليس عليك أن تعاني من الحبس الانفرادي لتكتشف جمال وقوة استثمار صندوق يحوي كنزاً وفيراً من الذكريات والمرجعيات المتخيّلة. فكيف لك أن تملأ هذا الصندوق؟ استكشف ثروة الأدب، والقصص، والأساطير، والشعر والموسيقى. اقرأ الكتب، اسمع أشرطة التسجيل، احضر الحلقات الدراسية، تحدث مع لناس واحصل على أفكار جديدة. فكل المرجعيات لها قوتها ولست تعرف أياً منها سيغير حياتك برمتها.

إن روعة قراءة كتاب عظيم هو أنك تأخذ في التفكير مثل المؤلف. فحين تستغرق في غابات "آردن" تصبح وليم شكسبير، وحين تتحطم سفينتك على "جزيرة الكنز" تصبح روبرت لويس ستيفنسون، وحين تطارح الطبيعة أفكارك وعواطفك فأنت هنري ديفيد ثورو. وحينذاك تبدأ تفكر كما يفكرون، وتشعر كما يشعرون وتستخدم خيالك كما استخدموه. مرجعياتهم تصبح مرجعياتك حيث تحملها معك حين تقلب الصفحة الأخيرة. هذه هي قوة الأدب، وقوة مسرحية جيدة، وقوة الموسيقى، ولهذا فإننا نريد أن نوسع مرجعياتنا.

لقد كنت أومن بأنني إذا ذهبت لرؤية مسرحية فإنني إنما أضيع وقتي. لماذا؟ لأن المسرحيات التي حضرتها كانت تؤدَى بشكل سيئ ووقعها بطيء. غير أنني وزوجتي قررنا في أحد الأيام رؤية المسرحية الموسيقية "البؤساء"، ويمكنني القول إنني لم أرَ أو أقرأ أو أسمع قط ما حرك مشاعري بكل ذلك العمق مثلما فعلت تلك المسرحية. ومنذ ذلك الحين أدمنت المسرح الجيد، وفي كل مرة نذهب فيها إلى نيويورك فإن من أولوياتنا أنا وزوجتي أن نرى إحدى المسرحيات التي تعرض هناك.

من أفضل القناعات التي طورتها منذ سنوات وساعدتني على الاستمتاع بجميع تجاربي في الحياة هي فكرة أنه لا توجد تجارب سيئة، وأنه مهما مرّ بي في حياتي -سواء أكانت

تجربة شديدة التحدي أم تجربة ممتعة- فكل تجربة تزودنـي بشـيء ذي قيمـة إن بحثـت عن هذه القيمة. فإن أخذت فكرة واحدة، أو ناحية متميزة من تجربة ما فإن هذا مـن شأنـه أن يوسع مداركي.

"الخيال أهم من المعرفة"
"ألبرت اينشتين"

حين كنت في المدرسة الثانوية وكنت أحـاول أن أحصّـل النقـود مـن هنـا وهنـاك وبـأي سبيل ممكن لكي أحضر حلقات دراسية حول التطوير الشخصي، كان أصدقائي يعبرون عن ذهولهم لأنني كنت أعود لحضور بعض الحلقات الدراسية ذاتها مرة بعد مرة. وكانوا كثـيراً ما يسألونني: "لماذا تكرر نفس البرنامج؟" فأجيب بأنني أتفهم قـوة التكـرار، وفي كـل مـرة أسمع في هذه الحلقات شيئاً جديداً لأنني أنا بنفسي أكـون مختلفـاً. يضـاف إلى ذلـك أنـني أعرف أن سماع شيء مرة بعد مرة من شأنه أن يروّضني لاستخدامه؛ وبأن التكرار هو حقـاً أمُّ المهارة. وفي كل مرة كنت أراجع فيها برنامجاً فإنني أضيف ممـيزات إضافيـة أو أسمـع أفكاراً كان تأثيرها مختلفاً، بحيث تمكنني من ابتداع مرجعيات جديـدة، وبالتـالي معـارف جديدة، وإجراءات جديدة، ونتائج جديدة في حياتي.

استخدم المقارنة لكي ترى حياتك وفقاً لأهميتها النسبية

في حين تنمّيك بعض المرجعيات وتعطيك المزيد من البصيرة، فـإن مرجعيـات أخـرى تظـهر لك جوانب من الحياة لا تريد أن تجربـها. غـير أن هـذا هـو نـوع المرجعيـات الـتي يمكـن استخدامها لمساعدتك على إبقاء حياتك على درجة معينة من التـوازن. فـهي توفـر مسـتوىً جديداً من المقارنة. ومهما كنت ترى الأشياء سيئة في حياتك فمن المفيد أن تتذكر أن هنـالك من هم في وضع أسوأ.

في برامـج حلقـتي الدراسـية الـتي تحمـل اسـم برامـج التفـوق Mastery Programs أستخدم دائماً قسماً من أحد أيام الـدورة لاسـتضافة أشـخـاص مـروا بفـترات تصـل إلى حـد الجحيم من الناحية العاطفية أو البدنية، ثم ما لبثوا أن عادوا ليصلوا إلى القمـة. مـن هـؤلاء صديقي ميك ديفيس الذي كان مدمناً في شبابه بحيث وصل به الأمـر إلى أن يقـرر أن يرمـي بنفسه من فوق أحد الجسور دون أن يدرك بأن عمق الماء هـو ٦٠ سـنتيمتراً تقريبـاً. وكـانـت النتيجة أنه أصيب بشلل كلي من العنـق فما دون. يبـدأ مثـل هـؤلاء الأشخـاص يتحدثـون

للمشاركين في البرنامج من أعماق قلوبهم حول روعة الحياة، ومقدار سعادتهم لأنهم أحياء، والمدى الذي تمكنوا من الوصول إليه في إنجازاتهم. أو أستدعي صديقي داكس الذي حاصرته النيران فاحترق جسمه كله وفقد البصر، غير أنه على الرغم من كل تلك التحديات أصبح محامياً يمارس مهنة المحاماة.

عنوان ذلك اليوم هو ترسيخ قناعة بسيطة ولكنها عميقة وهي: "ليس لدي أي مشكلات". وبالمقارنة مع الأفراد الشجعان الذين يروون قصة حياتهم المريرة فإن جميع الموجودين في القاعة يدركون بأنهم لا يواجهون أية تحديات على الإطلاق. وفجأة يضعون المشكلات التي يواجهونها مع أزواجهم، أو مع علاقات أبنائهم في المدرسة، أو الناشئة عن خسارة في أعمالهم أو عن فشلهم في تحقيق أهدافهم، يضعونها في منظورها النسبي المناسب على الفور.

يمكننا كذلك استخدام مرجعيات جديدة لكي نحفز أنفسنا إذا أخذنا نميل إلى الرضا الكامل عن أنفسنا. وعلى الرغم من أنه مهما كانت الأمور سيئة بالنسبة لك فإن هنالك آخرين ممن يعانون من أمور أكثر سوءاً، كما أنه مهما كان وضعك حسناً، فإن شخصاً ما هو في وضع أفضل منك. وفي نفس الوقت الذي تظن فيه بأن ما لديك من مهارة قد بلغ أعلى المستويات ستجد أن هناك شخصاً آخر حقق إنجازاً أكبر مما فعلت. وهذا هو أحد نواحي الجمال في الحياة. فهو يدفعك إلى النمو والاتساع باستمرار.

لاشك بأن قوة امتلاك مرجعيات جديدة بهدف رفع مقاييسنا هي قوة هائلة: سواء أكان ذلك عن طريق دراسة سيَر القادة العظام ممن استمروا في إبداء الحب للآخرين على الرغم من تعرضهم للإساءة، أو بمتابعة سيرة أولئك الذين حققوا نجاحاً مادياً بهدف التعرف على ما هو ممكن حقاً. ولن أنسى المرة الأولى التي رأيت فيها المهندس المعماري وصاحب الإمبراطورية الفندقية الكبرى كريس هميتر. فلقد كنت أنا وزوجتي من أول من دعاهم لزيارة بيته الجديد في جزر هاواي، وهو سكن يفوق الوصف كلفه مبلغ ٧٠ مليون دولار. قد كلفه الباب الخارجي وحده مبلغ مليون دولار. قد تقول طبقاً لقواعدك الأخلاقية: إن هذا تبذير لا يصدق للمال. وقد كان ذلك تجربة لا تصدق فيما هو ممكن في مجال العمل أو النمو الاقتصادي. وفجأة وحين رأيت ذلك البيت وضعت قصري الذي كلفني مبلغ ٤ ملايين دولار في منظور نسبي، إذ إن قيمته لم تكد توازي تكلفة الباب الخارجي ومدخل الدرج الرخامي وحدهما. ولكن أفضل ما في الأمر هو لقاؤنا مع كريس وزوجته واكتشافنا مدى دفئهما وكيف يستخدمان ثروتهما لخلق محيط يكون مصدر إلهام لهما.

إن استخدام مرجعيات مغايرة هو أحد أقوى السبل إذاً لتغيير إدراكنا الحسي ومشاعرنا. فإن بدأت أفقد منظوري النسبي لأنني أشعر بأنني أجاهد في عملي فإنني أفكر في أحد الرجال الذين حضروا إحدى حلقاتي الدراسية منذ سنوات. كان شخصاً ودوداً لطيفاً، ولكنه وصل إلى المكان الخطأ في الوقت الخطأ. إذ إنه حين كان في سن الخامسة والأربعين من عمره دخل بسيارته إحدى محطات البنزين حيث كان هناك رجلان أطلق سراحهما في ذلك اليوم من السجن. وفي تلك الفترة الوجيزة من الحرية توصلا إلى استنتاج بأنهما لن يرتاحا وهما يعيشان في العالم خارج السجن، وخصرت لهما خطة لكي يعودا إلى السجن، وهي أن يقتلا أول شخص يدخل محطة البنزين. لا يهم من هو هذا الشخص، وما هو عمره، وهل هو رجل أم امرأة، بل سيقتلان أول شخص يدخل المحطة. وحين نزل هذا الرجل من سيارته ليملأ خزان سيارته بالوقود هاجماه وأخذا يضربانه حتى الموت.

هل تظن الآن أن لديك مشاكل؟ لقد خلف زوجة وأربعة أطفال صغار. هزتني تلك القصة ولم نستطع تصديقها. كيف يمكنك أن تستنتج معنىً إيجابياً من تجربة لا تبدو فيها أية نواحي إيجابية؟ لم أكن قادراً حتى أن أتصور إمكانية حدوث شيء مماثل لأي من أفراد عائلتي، وما يمكنه أن يكون تأثير ذلك عليّ. ظللت أتساءل ماذا يمكنني أن أفعل لكي أساعد تلك العائلة. اتصلت بأرملته على الفور وعرضت عليها أن أساعدها بأي وسيلة ممكنة. وكان هدفي الأولي هو أن أتأكد من أنها تحاول أن تجد شكلاً من معاني هذه التجربة التي يمكن لها أن تمنحها القوة هي وأطفالها. فقد كان من السهل أن تستخدم هذه المرجعية لدعم القناعة بأن الحياة لا تستحق أن تعاش، وأن بني البشر شريرون ومدمرون، وبأن بإمكانك أن تفعل كل شيء بالطريقة الصحيحة ومع ذلك يمكن لك أن تداس بالأقدام وكأنك عشب طفيلي، فلماذا تحاول إذاً؟

حاولت أن أوصل لهذه السيدة الأهمية القصوى بالنسبة لأبنائها بأن يجدوا في هذه التجربة معنى، مهما كان ضئيلاً يمكن له أن يمنحهم القوة عند أحد المستويات. وحين سألتها ماذا يمكن لهذه التجربة أن تعني، عبّرت عن مدى الألم العميق الذي تحس به. ولكن الناحية الإيجابية الوحيدة والأهم في هذه التجربة أنه ما أن تحدثت الصحف عن هذه القصة حتى انهال عليها قدر لا يصدق من الحب والمساندة والرعاية، لقد تلقت حرفياً المئات من الرسائل وعروض المساندة من الناس من مختلف مشارب الحياة.

وأضافت: "أدركت بأنني إن اعتقدت بأن الناس مخربون أو أن هذا يعني أن الحياة غير عادلة فإنني سأدمر نفسي وأبنائي. ولذا، وعلى الرغم من أن الوضع مؤلم إلى أقصى حد

الآن. فإنني *أعرف* بأن ما حدث إنما حدث لسبب ما. ليس لدي ما يسند هذا الكلام، بل هو مجرد إيمان، لقد كانت هذه المرأة من الشجاعة بحيث استعملت *الإيمان* كمرجعية نهائية. ورضاها بأن تثق بوجود سببٍ ما -حتى وإن كانت لا تعيه- حررها من أكثر تجارب حياتها إيلاماً، كما منحها القوة.

يا لقوة هذه المرأة! ويا لحسن حظ أبنائها. لقد قالت لهم: "أريدكم يا أولادي أن تلاحظوا كل هؤلاء الناس ومدى الحب الذي يظهرونه. الناس جيدون فعلاً. هنالك عدد ضئيل من الناس السيئين في العالم، وهم يحتاجون للمساعدة. ولكن والدكم كان يؤمن بالله دوماً، وقد انتقل الآن إلى موضع أفضل. لقد كان أمامه ما يفعله حين كان معنا، ولكن أجله انتهى. أما نحن *فمازلنا* على قيد الحياة وعلينا أن نستفيد من الحياة ما دمنا نعيشها. علينا أن نستخدم موت أبيكم ليفكرنا بأن علينا أن نعيش كل يوم في هذه الحياة بكل عمقه. كما أن علينا ألا نفكر في فقده لأنه سيظل دائماً في قلوبنا".

"بالقلب فقط يستطيع الإنسان أن يرى الأشياء على حقيقتها،
وما هو أساسي لا تراه العين"
انطوان دي سانت إكسوبيري"

هل يمكن أن تكون ما يبدو على أنها أسوأ أيام حياتنا هي في الواقع أكثرها قوة بالنسبة للدروس التي نختار أن نتعلمها منها؟ فكر في واحدة من أسوأ التجارب التي مرت بك. حين تستعيد تلك التجربة، هل يمكنك أن تعثر على أي سبل تجد فيها بعض التأثير الإيجابي على حياتك؟ ربما كنت قد طردت من عملك أو هوجمت بقصد سلبك ما لديك، أو تعرضت لحادث سير، ولكنك نتيجة لتلك التجربة اكتسبت تصميماً وإصراراً، أو وعياً جديداً بالأمور مما ساعدك على النمو كإنسان، وزاد بما لا يقاس من قدرتك على المساهمة.

إنني أدرك بأن بعض الوضعيات قد تكون أكثر تحدياً من غيرها من ناحية العثور على جوانب جديدة فيها. ولكنك وقد بلغت من هذا الكتاب هذا المبلغ لم تعد مبتدئاً. لقد وسّعت من خيالك ومرنت العضلات التي تمنحك القوة. كما تعلمت كيف يمكنك أن تدير وضعيتك وأن توجه تركيزك بطرح أسئلة أفضل. فإن كنت قد تعرضت لإساءة المعاملة وأنت طفل، فربما أصبحت أكثر حساسية إزاء الأطفال مما دفعك لاتخاذ قرار بكسر إساءة الأجيال المتتابعة للأطفال. وإذا كنت قد ترعرعت في بيئة تتسم بالكبت فربما دفعك هذا للكفاح من أجل حرية الآخرين. وإن شعرت بأنك لم تتلقَ الحب الكافي فقد تكون أكثر رغبة في العطاء.

أو ربما ساعدك ذلك الحادث "المريع" على الأقل على اتخاذ قرارات جديدة، وعلى تغيير اتجاه حياتك، وبالتالي قدرك. وبذا ربما تكون أسوأ أيام حياتك هي في الواقع أفضلها.

قد تحتج قائلاً: "لا، هنالك أمور في ماضيّ لا فائدة تُرجى منها، ولن أستطيع أن أتجاوزها، وستظل تسبب لي الألم". إنك محق في هذا تماماً، مادمت تتمسك بالقناعة بأنه تم استغلالك، أو أنك فقدت شيئاً لن تستطيع استعادته بعد وستظل تعاني من الألم بالفعل. تذكر فقط بأن الخسارة هي أمر متخيل، إذ لا شيء يختفي من هذا الكون، بل يتحول إلى شكل جديد. فإذا كان مايزال هنالك ما يجرحك فربما يكون هذا عائداً للمعنى الذي ربطته به. وربما ما تحتاج لعمله هو أن يكون لديك الإيمان وتقول: "على الرغم من أنني لست أعرف لماذا حدث هذا فإنني راغب في أن أتمسك بثقتي، ويوماً ما، حين يأتي الوقت المناسب سأفهم السبب".

المرجعيات المحدودة تخلق حياة محدودة. فإذا كنت ترى أن توسّع حياتك فعليك بتوسيع مرجعياتك بمتابعة الأفكار والخبرات التي لن تكون جزءاً من حياتك إن لم تسعَ للتوصل إليها عن وعي. تذكر أن الفكرة الجيدة قلما تصادفك في الطريق، بل عليك أن تسعى بنشاط للتوصل إليها. فالأفكار والخبرات التي تمنحك القوة يجب متابعتها والسعي للوصول إليها.

كون من الأفكار والخبرات

حين نوسع مرجعياتنا فإننا نخلق تعارضاً يمكننا أن نقيّم به الحياة والاحتمالات. فإذا كنت تضخم حجم مشكلاتك بصورة تتجاوز الحدود، فعليك أن تفكر في هذا الأمر: إننا نعيش في مجرّة تحوي عدة مئات آلاف الملايين من النجوم. وبعد ذلك عليك أن تدرك بأننا نعيش في كون يحوي مئات آلاف الملايين من المجرات. وبعبارة أخرى هنالك عدة مئات آلاف من ملايين الشموس في مجرتنا وحدها. ولكل من هذه الشموس كواكب تدور حولها أيضاً! فكر في هذا المدى من الاتساع. كما أن النجوم في مجرتنا تدور دورة واحدة حول خط التبّانة مرة واحدة كل عدة مئات الملايين من السنوات. وحين تفكر في الحجم الهائل لهذا الكون، ثم تنظر إلى معدل عمر الإنسان الواحد (وهو في أحسن الأحوال ثمانون سنة)، فهل يعطيك هذا منظوراً نسبياً مختلفاً؟ فعمر الإنسان ليس إلا ذرة صغيرة في مدى الزمن. ومع ذلك فإن

الناس يقلقون حتى الموت بسبب أمور مثل كيف سيدفعون أقساط منازلهم، وأي نوع من السيارات سيشترون، أو كيف ستجري الأمور في اجتماع العمل القادم.

"إنني مؤمن بأن نسرة عشب واحدة ليست أقل من رحلة عمل تقوم بها النجوم"
"والت ويتمان"

أحاول دائماً توسيع مرجعياتي وتحسينها لأنني أومن بالقول القديم الخاص بالكمبيوتر وهو "قاذورات داخلة تعني قاذورات خارجة" Garbage In, Garbage Out أو GIGO. ففي كل يوم نعيشه نتلقى معلومات وأفكاراً ومفاهيم وخبرات وأحاسيس جديدة. وعلينا أن نقف حرّاساً على أبواب عقولنا لكي نتأكد بأن ما نسمح له بالدخول من شأنه أن يغني حياتنا، وأن الخبرات التي نسعى لها ستزيد من مخزون الاحتمالات المتوفرة أمامنا. وحينما نساعد أبناءنا على التوسع والنمو فإن علينا أن نوجههم للحصول على خبرات توفر لهم مرجعيات إيجابية لمستقبلهم، مرجعيات تساعدهم على معرفة أنهم قادرون على عمل كل شيء تقريباً.

علينا في نفس الوقت أن نعلمهم ما يجب عليهم أن يحذروا منه في حياتهم. إذ إن هنالك مرجعيات معينة تسيء لخبراتنا في الحياة. هل تشعر مثلاً بالقلق حين تسمع أنماط موسيقى مثل تلك التي يغنيها الجيتو Geto Boys؟ إحدى أغانيهم الأخيرة هي أغنية تافهة تتحدث عن ذبح فتاة من الوريد للوريد ومن ثم اغتصاب جثتها. ألا تؤمن بأن مثل هذه الأغنية وهي تتكرر مرة بعد مرة لن تكون مخربة لعقول الأطفال فحسب، بل لعقل *أي إنسان آخر*؟ لست أقول بأن مجرد سماع هذه الأغنية سيدفع بمن يسمعها إلى ارتكاب مثل هذه الجريمة على الفور، ولكنني أقول إنها "زبالة". هل يعني هذا أنني أطالب بفرض رقابة؟ لا، إطلاقاً، ولكنني أقول إن لي ولك -كقادة في هذا المجتمع- الحق، كما أن علينا المسئولية لمعرفة معاني المرجعيات وتأثيرها الممكن على نوعية حياتنا.

وسّع مرجعياتك تتسع حياتك

يمكننا دائماً أن نستخدم كل ما تقدمه لنا الحياة بسبل تمنحنا القوة، غير أن علينا أن نفعل ذلك بناءً على ما نتوقعه من حاجات وتغيرات ومشكلات. والخيارات المتوفرة لي في حياتي تأتي من مجموعة غنية من الخبرات المرجعية التي تابعتها على نحو متصل. كما أنني

أبحث يومياً عن سبل للتوسع بحيث جمعت حرفياً المئات من سنوات التجربة. كيف يمكنني أن أقول ذلك؟ إن عدد التجارب الغنية والتي تمثل تحدياً وأكتسبها في شهر واحد قد تساوي ما يكتسبه الآخرون في سنوات.

إحدى السبل الأساسية التي بدأتها في سبيل ذلك اعتباراً من سن السابعة عشرة كانت عبر التجارب الغنية التي توفرها الكتب. لقد طورت منذ وقت مبكر في حياتي قناعة مفادها أن القادة هم من يقرءون. إذ تستطيع الكتب أن تحملني لبلدان أخرى حيث ألتقي بأشخاص فريدين يمكنهم أن يصبحوا مدربين شخصيين لي. كما عرفت أنه يمكنني أن أعثر في صفحات الكتب على أجوبة على كل ما لدي من أسئلة تقريباً. وهذا الاتساع في المرجعيات الذي وفرته لي المئات من الكتب منحني خيارات لا تعد ولا تحصى حول الكيفية التي تمكنني من مساعدة الناس. وقد تابعت هذه المرجعيات لأنني أدركت بأنني إن لم أقم بتغذية عقلي بالغذاء الذي يشتهيه فإن عليّ أن أكتفي بالغذاء الفكري التافه الذي يمكن أن توفره نشرات التليفزيون المسائية، أو من خلال الآراء التي تقدمها الصحف. فإذا كان هذا هو مصدرنا الوحيد للمعلومات فلسنا نتوقع إلا أن نكون مع الأسف مثل السواد الأعظم من الناس في مجتمعنا الأمريكي.

إن أقوى سبيل للتوصل إلى فهم عظيم للحياة والناس، ولكي نمنح أنفسنا أعلى مستوى من الخيارات، هو أن نعرّض أنفسنا لأكثر أنماط المرجعيات تنوعاً.

فإذا كنت تريد أن تعيش حياة أكثر اتساعاً فعليك أن تخوض تجارب لم يسبق لك أن خضتها من قبل. مارس رياضة الغطس مثلاً، أو استكشف أعماق البحار واستكشف نوعية الحياة *ونوعيتك أنت* في بيئة جديدة تماماً. مارس رياضة الهبوط بالمظلات. إذ إنك حين تجلس على حافة طائرة على ارتفاع ١٢٥٠٠ قدم، وتعرف أنك ستسقط لمدة دقيقة كاملة بسرعة ١٢٠ ميلاً في الساعة، فإن إقدامك على الخروج من الطائرة يتطلب إيماناً مطلقاً. لن تعرف الإيمان على حقيقته إلا بعد أن تكون لديك مرجعيتك عنه! لاشك أن حياتك ستتغير تماماً إذا أخذت دروساً في الطيران، أو في سباق السيارات، إذ ستتعلم أكثر مما يمكنك أن تتصور حول أمور مثل حدود الأشياء وما هو ممكن. وسّع مستوى خياراتك. اذهب في أحد الأيام إلى مستشفى للأطفال في أوقات الزيارة. التق هناك بأشخاص غرباء وتحدث إليهم، إذ إن إقامة علاقة ألفة مع الناس ومحاولة ملامسة حياتهم ستغير طبيعتك إلى الأبد.

أو ربما كان هذا هو الوقت المناسب لك لتجربة ثقافة شعبية غير ثقافتك الوطنية بحيث ترى العالم من خلال عيون أخرى غير عينيك. قد تقوم، مثلما فعلت، بزيارة جزر الفيجي

لتشارك في احتفال شراب الكافا مع سكان تلك الجزر. تذكر أنك إذا كنت تريد أن تفهم الناس وتتفهمهم فإن إحدى أقوى الوسائل لذلك هي عن طريق مشاركتهم مرجعياتهم. قد تفكر في العودة إلى مقاعد الدراسة لتعيد اكتشاف العالم الداخلي للإنسان عن طريق دراسة علم الأحياء أو فيزيولوجيا الجسم، أو تحاول فهم ثقافة بلدك بصورة أفضل عن طريق دراسة علم الاجتماع أو علم الأجناس البشرية. تذكر أن أي محدودية توجد في حياتك ربما كانت ناجمة عن محدودية مرجعياتك. وسّع مرجعياتك وستتسع حياتك بالتالي على الفور.

على الرغم من أن الإمكانيات التي ذكرتها هنا مثيرة وملهمة، إلا أنها مجرد اقتراحات هدفها دفعك لخوض أنماط نشاط جديدة، لا يتوجب عليك بالضرورة أن تمارسها جميعاً -أو تمارس أياً منها- لكي تحصل على مرجعيات جديدة. ليس عليك أن تذهب في رحلة سافاري إلى إفريقيا لتحصل على مثل تلك المرجعيات، بل يمكنك أن تخرج من بيتك وتسير مسافة قصيرة حيث قد تساعد شخصاً فقيراً على اكتشاف موارد لديه لم يكن قد اكتشفها في نفسه من قبل. ولاشك بأن عوالم كثيرة ستنفتح أمامك ربما بإضافة مرجع جديد واحد. قد يكون هذا شيئاً جديداً تراه أو تسمعه، ربما كان حديثاً مع شخص، أو فيلماً سينمائياً، أو حلقة دراسية، أو شيئاً تقرؤه في الصفحة التالية. لا يمكنك أن تعرف قط متى يمكن لهذا أن يحدث.

"السبيل الوحيد لاكتشاف حدود الممكن هو بأن تتجاوز هذه الحدود إلى عالم المستحيل"

"آرثر كلارك"

لنحاول الآن أن نقوم بعملية جرد لأكثر المرجعيات قوة والتي كان من شأنها أن تشكل حياتك. *خذ لحظة الآن لتسجل خمساً من أكثر تجاربك قوة والتي عملت على تشكيل ما أنت عليه الآن كشخص.* عليك ألا تكتفي بإعطاء وصف لتجربتك تلك، بل بيّن كيف تركَتْ تلك التجربة تأثيرها عليك. فإذا سجلت أي مرجعية يبدو وكأنها تركت عليك تأثيراً سلبياً، فعليك أن تسارع لإيجاد تفسيرات جديدة لهذا الحدث *مهما بذلت من جهد في سبيل ذلك.* وقد يتطلب هذا بعض الإيمان، كما قد يتطلب منظوراً جديداً لم تضعه في اعتبارك من قبل. تذكر أن كل شيء في الحياة يحدث لسبب ولهدف، وأنه يخدمنا. قد تمر سنوات، بل وربما عقود إلى أن تكتشف قيمة لهذا الشيء، غير أن هنالك قيمة في كل تجربة بشرية.

أرجو أن تحاول وأنت تراجع قائمة جميع الأحداث التي تركت أثراً إيجابياً على حياتك أن تفكر في بعض المرجعيات الجديدة التي تحقق لك قيمة أكبر إذا استهدفتها. ما هي بعض الخبرات الجديدة التي تحتاجها؟ من الأسئلة الجيدة في هذا المجال: "ما هي **المرجعيات الجديدة التي أحتاجها لكي أنجح وعلى أعلى المستويات فعلاً، ولكي أحقق ما أريده فعلاً لحياتي؟**" ربما كان ما تحتاجه هو أن تحذو حذو إنسان استطاع أن ينجح حقاً في علاقاته. حاول أن تعرف ما هي قناعاته الحقيقية، وما هي مرجعياته حول إقامة علاقات ناجحة. أو ربما كنت تحتاج للعثور على مرجعيات تمكنك من أن تتقبل أمور حياتك بامتنان أكبر، أو تجعلك تشعر بأنك تساهم بدور ما في الحياة.

والآن، فكّر في مرجعيات مسلية يمكنك الاستعانة بها. قد لا تكون "بحاجة" لها، ولكن يمكنك أن تفكر في بعض المرجعيات التي يمكنها أن تجلب لك التسلية أو تثير لديك مشاعر حسنة. فلقد بدأت مثلاً بدراسة الفنون العسكرية لأنني كنت أدرك أن النظام العسكري الصارم يشمل مجموعة وضعيات لا تصدق في تنوعها. كما حصلت على الحزام الأسود في رياضة التايكوندو في غضون ثمانية أشهر حيث تعلمت هذه الرياضة على يد ذلك الأستاذ العظيم في ممارستها جون ري، محاولاً تقليد أسلوبه في التركيز. ولقد أدركت بأنني إذا استطعت أن أدرب نفسي على ضبط النفس بكل هذا العنف في هذه الناحية من حياتي فإن مرجعية الانضباط هذه ستتدفق إلى نواحي أخرى عديدة من حياتي، وهذا ما حصل. فماذا يمكنك أنت أن تفعل غير ذلك؟

بعد أن تُعمل التفكير وتتوصل إلى قائمة بالمرجعيات التي تريد تحصيلها، حدّد وقتاً وتاريخاً لكل منها. قرر متى ستنفذ كلاً منها. متى مثلاً ستتعلم أن تتكلم الأسبانية، أو اليونانية، أو اليابانية؟ متى ستقوم بتلك الرحلة المغامرة؟ متى ستقوم بعمل غير عادي وجديد من نوعه؟

ما هي بعض المرجعيات التي يمكنك أن توفرها لعائلتك بحيث تكوّن مرجعيات لا تقدر بثمن. ربما تأخذ أطفالك في رحلة إلى منطقة ما، أو تكتفي بالجلوس معهم لتتحدثوا عن المرجعيات التي شاركت فيها العائلة جميعاً، أو ربما تجلس مع جديك ليحدثاك عن حياتهما وما تعلما منها. كم من المرجعيات التي يمكن لهؤلاء الأشخاص ممن بلغوا الستين، أو السبعين أو الثمانين أو ما فوق التسعين أن يقدموها للأجيال الأصغر سناً!

إحدى أقوى المرجعيات التي شاركتُ عائلتي فيها هي تقديم عشاء في الأعياد لأولئك المشردين الذين يمتنعون عن زيارة مأوى المشردين. لست أنسى رد فعل ابني الأصغر حين كان في الرابعة من عمره. كانت تلك هي المرة الأولى التي يشارك فيها بمثل هذا العمل. ذهبنا إلى منتزه في مدينة أوشينسايد بكاليفورنيا، ورأينا رجلاً ينام على الأرض في حمام لا أبواب له، محاولاً أن يغطي جسده بملابس قديمة عثر عليها في براميل القمامة. دهش ابني إلى درجة الذعر حين رآه.

أعطيت جيريك سلة الطعام التي تحوي بعض الأشياء اللذيذة وقلت له: "اذهب وأعطها لهذا الرجل وقل له كل عام وأنت بخير". تقدم الطفل بحذر، ودخل الحمام وهو يحمل سلة تساويه حجماً، ووضعها على الأرض بهدوء. بدا الرجل وكأنه نائم أو غائب عن الوعي، وما لبث جيريك أن لمسه وقال له: "كل عام وأنت بخير". وحينذاك هبّ الرجل واقفاً على نحو مفاجئ وجذب يد ابني. قفز قلبي إلى حلقي، وفي الوقت الذي كنت أهمّ فيه للتقدم أخذ الرجل يد جيريك وقبلها وهمس بصوت خشن: "شكراً لرعايتك يا صغيري". يا إلهي، أي مرجعية لابن أربعة أعوام.

لماذا لا تنهض من مقعدك الوثير وتندفع لتمارس لعبة الحياة؟ أطلق زمام خيالك بحيث يركض وراء ذلك العالم الوحشي من الأشياء الممكنة التي يمكنك أن تستكشفها وتجربها، اشرع في ذلك على الفور. أي تجربة جديدة يمكنك أن تنخرط فيها هذا اليوم بحيث توسع نطاق حياتك؟ أي نوع من الأشخاص ستصبح؟ تقدم واستمتع باستكشاف الاحتمالات الممكنة. ودعنا نكتشف التغيير العميق الذي ينتج عن...

١٨

الهوية: مفتاح الاتساع

"لا يمكن تحقيق شيء عظيم قط بدون رجال عظام، ولا يكون الرجال عظاماً إلا إذا صمموا على أن يكونوا كذلك"
"شارل ديجول"

لم تكن هنالك علامات على جسمه. كان الصينيون قد أسروه ووضعوه في غرفة صغيرة لمدة عشرين ساعة. ولكنهم لم يضربوه أو يعذبوه، بل وقدموا له سيجارة أو اثنتين... ونتيجة لحديثهم المؤدب معه قدم لهم هذا الضابط الأمريكي وثيقة *بخط يده* يتحدث فيها بالتفصيل عن المظالم التي لا تحصى والتدمير الذي تحدثه طريقة الحياة الأمريكية -كمجتمع رأسمالي- ويمتدح النظام القائم في الصين ويتحدث عن تفوقه. وقد أذيعت هذه الوثيقة على بقية الأسرى الأمريكيين المحتجزين في أحد المعسكرات وكذلك على القوات الأمريكية المعسكرة في كوريا الجنوبية. كما قام هذا الضابط فيما بعد بإفشاء معلومات عسكرية، وبالإبلاغ عن زملائه من الأسرى، وبشجب سياسة بلده بكل عنف وشدة.

ما الذي دفع هذا الرجل لاتخاذ موقف معاكس وللتخلي عن قناعاته التي كانت مغروسة في داخله طيلة حياته؟ ما الذي دفعه للتنازل عن القيم التي كان يتمسك بها من قبل ليتعاون مع أعداء بلاده؟ أي تغيير وحيد يمكن له أن يحدث مثل هذا التحويل الجذري في أفكار، وعواطف، وأفعال شخص ما؟

يكمن الجواب في فهم حقيقة أنه وجِّه للسير في طريق ضيق أدى به في النهاية إلى تحويل هويته. وكان ببساطة يتصرف الآن طبقاً لصورته الجديدة عن نفسه.

لقد اكتشفنا معاً على مدى هذا الكتاب أثر القناعات، وهي أحد العناصر الأساسية في النظام الأساسي الذي يوجه كل ما يصدر عنا من تقييمات. فالقناعات تقودنا إلى استنتاجات، وبذا فهي تعلمنا كيف نشعر وماذا نفعل. غير أن هنالك مستويات مختلفة من القناعات لها مستويات مختلفة من التأثير على نوعية حياتنا. بعضها محدد جداً. فالقناعات التي لديك مثلاً عن صديق معين هي التي تقرر ماهية شعورك وتفكيرك بنمط سلوكه، وبالمعاني التي تربطها بأي شيء يفعله. فإذا كنت "تعرف" أنه محب، وبدا لك

أنه غاضب في لحظة من اللحظات فإنك لن تتساءل عن نواياه النهائية. هذه القناعة من شأنها أن تقود كل علاقاتك المتبادلة مع هذا الشخص. ولكن هذا لن يؤثر بالضرورة على الطريقة التي تتعامل بها مع شخص غريب. فهذه القناعات ستؤثر عليك في ناحية واحدة محددة من نواحي حياتك. أي علاقاتك المتبادلة مع هذا الصديق.

غير أن لبعض القناعات تأثيراً موسعاً على حياتك، وإنني أطلق على هذا النمط **القناعات الشاملة**. وهي القناعات التي لها نتائج عميقة التأثير. فمثلاً القناعات التي لديك حول *الناس عامة* لن تؤثر فحسب على الطريقة التي تتعامل بها مع صديقك، بل كذلك مع كل من تقابله. ولهذه القناعات تأثيرها القوي على مسار عملك، وعلى درجة ثقتك بالآخرين، وعلى زواجك وما إلى ذلك من أمور.

فقناعاتك الشاملة حول مفاهيم *الندرة والوفرة* مثلاً ستقرر مستوى التوتر لديك وعلى مدى كرمك في منح وقتك، ومالك، وطاقتك، وروحك. فإذا كنت تعتقد بأننا نعيش في عالم قليل الموارد -يحوي قدراً محدوداً من المال، ومن الوقت ومن الحب- فستعيش دوماً في حالة خوف من أنك لن تحصل على ما يكفيك، وهذا التوتر من شأنه أن يؤثر على الطريقة التي تفكر بها في جيرانك، وزملائك في العمل، وإمكانياتك المادية، والفرص المتوفرة أمامك عامة.

غير أن الأهم من كل ذلك هو قناعتك المركزية التي تعتبر بمثابة (فلتر) لكل مفاهيمك الحسية. وهذه القناعة هي التي تتحكم باستمرار في القرارات التي تتعلق بحياتك وهذه هي تلك القناعات التي تملكها حول ***هويتك***.

إن ما يمكننا وما لا يمكننا أن نفعله، وما نعتبره ممكناً وغير ممكن نادراً ما يكون متعلقاً بقدراتنا الحقيقية، بل يتعلق في الغالب بقناعاتنا عمن نكون. فإذا وجدت نفسك يوماً ما غير قادر على مجرد *التفكير* في فعل شيء ما، حيث يكون جوابك: "لا أستطيع قط أن أفعل ذلك" أو "لست من هذا النوع من الناس"، فإنك تكون قد اصطدمت بحدود هوية محدودة. وهذا ليس سيئاً دائماً بالطبع. فألا تتصور أنك قاتل هو أمر مهم *لتمييزك*. كما أن عدم تصورك لنفسك كشخص يستغل الآخرين هو أمر قد يكون مفيداً. ومن المهم لك أن تدرك بأننا نحدد هويتنا ليس فقط بما نكون فحسب، بل بما لا نكونه أيضاً.

فما هي الهوية بالضبط. إنها ببساطة القناعات التي تستخدمها لتعريف نفسك كفرد، **هي ما يجعلك متفرداً -إنساناً جيداً أم سيئاً أو غير مبال- ومختلفاً عن الأفراد الآخرين.** *وإحساسنا باليقين* عمن نكون يخلق الحدود والحواجز التي نعيش داخل نطاقها.

إن قدرتك مستمرة، ولكن القدر الذي تستعمله منها إنما يعتمد على الهوية التي تحملها عن نفسك. فإذا شعرت مثلاً وبصورة أكيدة بأنك إنسان مقدام ومتدفق فستسخر كل أنماط السلوك التي تتلاءم مع هذه الهوية. وإذا كنت تعتقد أنك إنسان "ضعيف" أو "متوحش" أو "منتصر" أم "هامشي"، فإن أياً من هذه الصفات إنما يشكل القدرات التي ستستخدمها. ربما تكون قد قرأت كتاب "بيجمالون في الصف الدراسي" Pygmalion in the Classroom، الذي يروي بالتفصيل التغيير الذي يحدث في أداء الطلاب حين يقتنعون بأنهم موهوبون.

فقد أظهر الباحثون مرة بعد مرة بأن قدرات الطلبة تتأثر بقوة بالهوية التي تتطور لديهم نتيجة لقناعات المدرسين حول مستوى ذكائهم. وقد أبلغ عدد من المدرسين بأن طلاباً معينين في فصولهم هم طلبة موهوبون، كما طُلِب منهم أن يتأكدوا من تعريض هؤلاء الطلاب لتحدٍ أكبر لكي يستمروا في التوسع والاستزادة. وكما هو متوقع أصبح هؤلاء الطلاب الأكثر إنجازاً في صفوفهم. وما يضفي على هذه الدراسة أهمية خاصة هو أن هؤلاء الطلبة لم يظهروا في الواقع مستويات أعلى من الذكاء، بل إن بعضهم في الحقيقة كانوا يصنفون على أنهم طلبة ضعاف، ولكن إحساسهم باليقين بأنهم متفوقون (وهو أمر تم غرسه فيهم بناءً على "القناعات الزائفة" لدى معلميهم) أطلق العنان لنجاحهم.

تأثير هذا المبدأ لا يقتصر على الطلبة. إذ إن نمط الشخص الذي يضفيه عليك الآخرون تبعاً لإدراكهم الحسي إنما يتحكم في استجاباتهم لك. وقد لا يتفق هذا التقييم مع شخصيتك الحقيقية في بعض الأحيان. فإذا كان هنالك شخص يرى فيك إنساناً مخادعاً، حتى وإن كنت إنساناً صادقاً تقوم بأعمال جيدة، فإن هذا الشخص سيعمد للبحث عن دوافع شريرة تكمن خلف أفعالك. والأسوأ من ذلك أننا بعد أن نجري تغييرات إيجابية فإننا نسمح للآخرين من المحيطين بنا والذين لم يبدلوا الصورة التي يحملونها عنا، بأن يثبتوا عواطفنا وقناعاتنا على ما كانت عليه تبعاً لسلوكنا وهويتنا السابقين. ولابد لنا من أن نتذكر أن لدينا قوة هائلة من شأنها التأثير على هوية أولئك الذين نهتم بهم أكبر اهتمام.

هذه هي القوة التي تملكها مارفا كولينز حين تؤثر على طلابها لكي تدفعهم إلى الاعتقاد بأنهم سادة مصائرهم، وأن لديهم من الموهبة مثلما لدى كل إنسان يدب على سطح هذه الأرض.

"لا نشعر بأفضل تأثير يتركه فينا إنسان متميز إلا بعد أن نغادر مجلسه"
"رالف والدو إيمرسون"

إننا نتصرف بما يتفق مع نظرتنا عمن نكون فعلياً، سواء أكانت هذه النظرة صحيحة أم لا. والسبب هو أن إحدى القوى الأشد في الكائن البشري هي الحاجة إلى التماسك والثبات.

لقد تعودنا اجتماعياً طيلة حياتنا أن نربط بين الألم وبين عدم الثبات على مواقفنا وبين المتعة والثبات على مواقفنا، فكر في هذا الأمر. ما هي المسميات التي نطلقها على الأشخاص الذين يقولون شيئاً ثم يفعلون شيئاً مغايراً، من يدّعون بأنهم يسيرون في اتجاه ما ثم يتصرفون باتجاه مغاير؟ نسميهم منافقين ومتقلّبين، وغير مستقرين، وغير موثوقين، واهني العزم، مشتتي الفكر، ضعفاء ولا يمكن الاعتماد عليهم. هل تحب أن تلصق هذه المسميات بك؟ هل تحب حتى أن *تفكر* في نفسك بهذه الطريقة؟ الجواب واضح: لا بالتأكيد! ولذا فإننا كلما اتخذنا موقفاً –خاصة إن كان هذا موقفاً عاماً– وأوضحنا ما نؤمن به، ومن نحن، أو ما نحن عازمون عليه فإننا نتعرض لضغط شديد لكي نبقى ثابتين على هذا الموقف، مهما كانت تكلفة عدم المرونة هذه في المستقبل.

وعلى العكس فهنالك مكافآت هائلة ترتبط بالثبات على هويتنا المعلنة. ماذا تسمي الأشخاص الذين يظهرون ثباتاً؟ نستخدم كلمات مثل: أهل للثقة، أوفياء، متماسكون، ثابتون، أذكياء، مستقرون، عقلاء، صادقو الولاء. ألا تحب أن يستخدم الناس مثل هذه المسميات وصفاً لك؟ كيف ستشعر إن فكرت في نفسك على هذه الشاكلة؟ هنا الجواب واضح أيضاً: فمعظم الناس يحبون ذلك. ولذا فإن الحاجة للثبات على مواقفنا تصبح مرتبطة بصورة لا تنفصم عن قدرتنا على تجنب الألم واكتساب المتعة.

"الثبات الغبي هو غول العقول الصغيرة"
"رالف والدو إيمرسون"

تجدر الإشارة إلى أن تأثير بيجمالون الذي تحدثنا عنه أعلاه يعمل بصورة معاكسة أيضاً. فإن كنت تشعر شعوراً أكيداً بأنك تعاني من "عجز في التعلم" فلابدّ أن يصبح هذا الشعور نبوءة مرضية تعوق تقدمك، وهذا يختلف تماماً عن اعتقادك بأن الاستراتيجية التي تتبعها حالياً للتعلم غير فعالة. وتجدر الإشارة إلى أن معظمنا يعتبر القدرة على تغيير

استراتيجية الإنسان مهمة سهلة وممكنة التحقيق مادام لدينا المعلم المناسب. غير أننا نعتبر تغيير أنفسنا -أي تغيير جوهر من نكون- أمراً شبه مستحيل. والقول الذي تسمعه عامة: "أنا هكذا" إنما هو قول يقتل الأحلام. وهذا يحمل معه حكماً بمشكلة دائمة لا تتغير.

لماذا؟ لأن لدينا جميعاً حاجة للشعور باليقين. ولدى معظم الناس خوف هائل من المجهول. إذ إن عدم اليقين يعني ضمناً احتمال أن يضربنا الألم ضربة موجعة. وقد نفضل أن نتعامل مع الألم الراهن الذي نعرفه في الواقع بدلاً من التعامل مع ألم المجهول. ولذا، وبما أننا نعيش في عالم يتغير باستمرار، حيث نجد أنفسنا دائماً محاطين بدفق من العلاقات الجديدة، وأدوار تعاد صياغتها في مضمار العمل، وبيئات متغيرة بالإضافة إلى ذلك التدفق المستمر من المعلومات الجديدة، فإن الشيء الوحيد الذي نعتمد على استمراريته هو شعورنا بهويتنا. فإذا بدأنا نتساءل من نحن فإنه لن يبقى هنالك أساس لكل المفاهيم التي على أساسها بنينا حياتنا.

إن كنت لا تعرف من أنت، فكيف يمكنك إذاً أن تقرر ماذا ستفعل؟ كيف يمكنك صياغة القيم، وتبني القناعات أو تأسيس قواعد للعمل؟ كيف يمكنك أن تحكم فيما إذا كان شيء ما حسناً أم سيئاً أم لا مبال؟ إن التحدي الأكبر الذي يواجه شخصاً ما ينظر لنفسه على أنه مدمن للعقاقير هو: إلى أي شيء يغير هويته؟ إلى "مدمن عقاقير يتماثل للشفاء"؟ ولكن هذا لن يغير من هويته، بل يصف الوضعية التي هو عليها الآن. كما أن تعبير "متحرر من العقاقير" لا يجدي أيضاً لأن معظم الناس يرون تلك الوضعية على أنها مؤقتة، وهي ماتزال تركز على العقاقير باعتبارها إحدى السبل التي تحدد نمط شخص ما. أما حين تتطور على مثل هذا الشخص قناعة أخرى تؤكد على أنه نظيف، أو أنه الآن "شخص قيادي" -أو أي مسمى آخر غير "مدمن عقاقير"- فإن سلوكه حينذاك سيتغير. ونحن حين نطور قناعات جديدة عمن نكون فإن سلوكنا سيتغير ليساند هذه الهوية الجديدة.

ذات الشيء يحدث مع شخص يعاني من زيادة في الوزن وهويته هي: "أنا شخص بدين". وقد يتبع مثل هذا الشخص نظاماً غذائياً ويخفض وزنه على المدى القصير، ولكنه سيستعيد هذا الوزن من جديد لأن إحساسه باليقين حول من يكون سيقود كل سلوكه إلى أن يتلاءم من جديد مع هويته. ولابد لنا جميعاً من أن نحافظ على سلامة قناعاتنا عمّن نكون، حتى لو كانت هذه القناعات مدمرة وتسلبنا القوة.

إن الطريقة الوحيدة لخلق تغيير دائم بالنسبة لشخص يستخدم العقاقير هي أن يغير اعتقاده الأكيد من: "أنا مدمن للعقاقير" إلى "أنا مشكلة صحية" أو "أنا مثلٌ حي على أن أي مشكلة ليست دائمة" أو "أنا الآن ________". ومهما كانت الهوية الجديدة فإن من الواجب أن تكون واحدة لا تضع العقاقير في اعتبارها على الإطلاق. فإذا عرضت عليه العقاقير من جديد فإن استجابته الفورية ليست تقييم ما إذا كان عليه أن يستخدمها أم لا، بل أن يعلن ببساطة مطلقة: "لست من هذا النوع من الأشخاص، هذا ما كنته في السابق".

أما الذين يعانون من وزن زائد فعليهم أن يبدلوا هويتهم من شخص بدين إلى إنسان نشط، سليم الصحة ورياضي. فهذا التغيير في الهوية سيحوّل سلوكهم من الحمية الغذائية إلى التمارين، ويسمح لهم بخلق التغييرات النفسية طويلة الأمد التي تتلاءم مع هويتهم الجديدة. وقد يبدو هذا التحول وكأنه تلاعب لفظي، ولكنه في الحقيقة أعمق بكثير وفيه تحول شديد الغور في الواقع الشخصي.

إن تحولاً واحداً في الهوية يمكن أن يسبب في الحقيقة تحولاً في نظامك الأساسي برمته. فكر في الأمر. ألا يوجد لدى مدمن العقاقير نظام مختلف تماماً للتقييم –الوضعيات التي يخضع لتجربتها باستمرار، الأسئلة التي يطرحها، القيم التي توجه أفعاله، والمرجعيات التي ينظمها في قناعات– بالمقارنة مع شخص يعتبر نفسه قيادياً، أو محباً، أو رياضياً، أو مساهماً في مساعدة الآخرين؟ وعلى الرغم من صحة المقولة بأن التحولات في الهوية ليست جميعها كاملة مثل غيرها، فإن بعضها يصل إلى أعماق كبيرة بحيث إن النظام الأساسي يستبدل بنظام آخر في لحظة واحدة.

فإذا حاولت تكراراً أن تحدث تغييراً معيناً في حياتك، ثم ما لبثت أن توقفت، فإن التحدي الذي يمنعك من إحداث التغيير في كل الحالات هو أنك تحاول إحداث تغيير سلوكي أو عاطفي لا يتلاءم مع قناعتك عمّن تكون. إن التحول أو تغيير أو اتساع الهوية قد يحدث تحسينات أكثر عمقاً وسرعة في نوعية حياتك.

كيف تتكون هويتك

لماذا حدث أن عدد أسرى الحرب من الجنود الأمريكيين ممن أبلغوا عن زملائهم في الحرب الكورية كان أكثر من أي حرب أخرى في التاريخ الحديث؟ الجواب هو لأن الصينيين، على العكس من حلفائهم الكوريين الشماليين، فهموا القدرة الكامنة في تحوّل الهوية في أن

تحوّل على الفور وفي لحظة واحدة لا مجرد القناعات والقيم التي حملوها طيلة حياتهم فحسب، بل كذلك أفعالهم. وبدلاً من أن يعاملوا الأسرى معاملة وحشية فقد تابعوا طريقتهم البارعة في شن حرب نفسية لم تصمم لاستخلاص معلومات أو لإحداث إذعان، بل لكي يحولوا الأمريكي المحارب إلى فلسفتهم السياسية. كانوا يعرفون أنهم إذا استطاعوا أن يقودوه إلى مجموعة جديدة من القناعات والقيم، فإنه سيرى في دور بلاده في الحرب دوراً مدمراً لا جدوى منه، وبذلك فإنهم سيساعِدون الصينيين بأي طريقة يطلبونها منهم. ولقد نجحوا في ذلك، وفَهْمُ ما فعلوه يمكن له أن يساعدك في فهم لماذا وصلت إلى هويتك الحالية وكيف يمكن لك أن توسع هذه الهوية، وبالتالي حياتك برمتها في غضون دقائق قليلة.

لقد كانت المهمة المطروحة أمام الصينيين هائلة فعلاً. كيف يمكنك أن تغير هوية إنسان ما بشكل كامل دون أن تهدده بالموت أو تعده بالحرية؟ كيف يمكن تحقيق ذلك، خصوصاً وهم يعرفون أنه تم تدريب الجندي الأمريكي بحيث لا يعطي إلا اسمه ورتبته ورقمه التسلسلي؟ كانت خطتهم بسيطة: ابدأ بخطوات بسيطة ثم ابنِ عليها. لقد فهم الصينيون أن الطريقة التي تحدد بها هوية أي شخص هي عن طريق أفعالهم. فمثلاً، كيف تعرف ماهية صديقك الحقيقية؟ أليس عن طريق تعامله مع الناس ومعاملته لهم؟

لقد كان السر لدى الصينيين هو أنهم فهموا بأننا نقرر من نحن -أي هويتنا الشخصية- بالحكم على أفعالنا بأنفسنا أيضاً. وبعبارة أخرى فإننا ننظر إلى ما نفعله لنقرر من نحن. لقد أدرك الصينيون أنهم لكي يحققوا هدفهم الأوسع، وهو تبديل قناعة السجين حول هويته، فإن كل ما عليهم أن يفعلوه هو أن يدفعوا السجين إلى فعل أشياء لا يفعلها إلا متعاون معهم.

هذه ليست مهمة سهلة، ولكنهم أدركوا أن بإمكانهم أن ينفذوا هذه المهمة إذا أنهكوا الأسير الأمريكي من خلال التحدث معه لفترات تستمر اثنتي عشرة إلى عشرين ساعة، ومن ثم يطلبون منه طلباً ضئيلاً: يحملونه مثلاً على أن يقول: "إن الولايات المتحدة ليست كاملة" أو "صحيح أن البطالة ليست مشكلة في الصين" وبعد أن يضعوا هذا الأساس سيبدءون في البناء عليه. فهم يفهمون حاجة هذا الأسير الأمريكي للتوافق مع نفسه، إذ ما أن يعلن رسمياً بأنه يقول ما يؤمن به فلابد له من أن يسند هذا بالفعل.

وبعد ذلك يكتفون بأن يطلبوا من الأسير أن يكتب عن بعض الأمور التي يعتبر فيها أمريكا ليست كاملة. وفي وضعيته المنهكة تلك يطلب من الأسير أن يكتب وثيقة كاملة

يهاجم فيها بلده ويمتدح نظام الصين وهكذا يحصلون على وثيقة بخط يـده. والآن عليه أن يبرر لنفسه لماذا فعل ذلك، إذ لم يُضرب، ولم تُعرض عليه مكافآت خاصة. كل ما فعله هو أنه قدم تصريحات قليلة لكي يبقى متساوقاً مع ما كتبه بالفعل. وها هو الآن قد وقع الوثيقة. فكيف يفسر "رضاه" عن فعل ذلك؟ وبعد ذلك يطلب منه أن يقرأ هذه الوثيقة في جلسة مناقشة مع الأسرى الآخرين، أو أن يكتب مقالة كاملة عن الموضوع.

حين يذيع الصينيون هذه المقالات إلى جانب أسماء الأسرى الذين كتبوها يكتشف الأسير فجأة أنه أصبح متعاوناً "مع العدو"؛ وحين يسأله زملاؤه المساجين لماذا فعل ذلك فهو لا يستطيع أن يدافع عن نفسه بالقول أنه تعرض للتعذيب. ولذا فإن عليه أن يبرر سلوكه لنفسه لكي يحافظ على إحساسه بالاستقامة. *وهنا يعلن على الفور بأنه كتب ما كتب لأنه صحيح*. وفي *تلك اللحظة تتحول هويته*. وهنا ينظر إلى نفسه على أنه مؤيد للصين، وهذا ما يصفه به من هم حوله من المساجين أيضاً. وبذا فإنهم يعززون نظرته هذه إلى نفسه بالتعامل معه بنفس الطريقة التي يتعاملون فيها مع حراس السجن.

وسرعان ما تدفعه هويته الجديدة إلى التنديد بالولايات المتحدة، بل إنه لكي يحافظ على التماسك بين بياناته المعلنة وبين المسمى الجديد الذي يوصف به، يأخذ في التعاون تعاوناً واسعاً مع آسريه. وقد كانت هذه واحدة من أبدع أوجه الاستراتيجية الصينية، إذ ما أن يكتب الأسير شيئاً فلن يستطيع أن يدعي أمام نفسه بأن ما حدث لم يقع قط. هذه هي الحقيقة بالأسود والأبيض، وبخط يده ليراها الجميع؛ وهو ما دفعه لكي "يقيم توافقاً بين قناعاته ونظرته إلى نفسه وبين ما فعله والذي لا يمكن إنكاره"*.

قبل أن نصدر حكماً قاسياً على هذا الأسير الأمريكي علينا أن نتمعن بأنفسنا. هل اخترت *أنت* هويتك عن وعي، أم أنها نتيجة ما قاله لك الآخرون، وللحوادث الهامة في حياتك ولعوامل أخرى حدثت دون أن تعيها أو توافق عليها؟ ما هي أنماط السلوك الثابتة التي تبنيتها والتي تساعد الآن في تشكيل قواعد هويتك؟

هل ترضى مثلاً بأن تخضع لعملية مؤلمة لأخذ نقي العظم منك وإعطائه لشخص غريب؟ الاستجابة الأولى لمعظم الناس هي "لا، إطلاقاً!" غير أن دراسة أجريت في عام ١٩٧٠ بينت للباحثين أنه إذا أمكن إقناع الأشخاص بأن تماسك هويتهم يعتمد على مثل هذه العملية فإن الكثيرين سيوافقون على مثل هذا الإجراء لمصلحة الغير.

* عن كتاب "النفوذ" لروبرت سيالديني" الصادر عن دار هاربر كولينز ببلشر – ١٩٨٨.

كما أظهرت الدراسة أنه حين طلب من الأشخاص الخاضعين لهـا أن يقدموا التزامات صغيرة، وتبع ذلك عملان بسيطان يُظهران بأن عدم التبرع يبدو وكأنه "لا يتوافق مع شخصيتهم" أخذ العديدون يظهرون استعداداً أكبر لتطوير هوية جديدة. أخذوا ينظرون إلى أنفسهم "كمتبرعين" وهم أشخاص يلتزمون دون قيد أو شرط بمساعدة الآخرين عن طريق التضحية الشخصية. وما أن حدث ذلك، وحين تم الطلب منهم بعد ذلك بأن يتبرعوا بنقي العظم، شعر هؤلاء الأشخاص بأنهم مجبرون بحكم قوة هويتهم الجديدة على أن يستجيبوا، بغض النظر عن الوقت والمال والألم الجسدي الذي يرافق عملية التبرع هذه.

لقد أصبحت هذه النظرة لأنفسهم كمتبرعين انعكاساً لمن هم كأشخاص. ولا توجد قوة دفع قادرة على تشكيل السلوك البشري مثل الهوية.

وقد تتساءل: "أليست هويتي محدودة بحدود تجربتي وخبرتي؟" لا، بل هي محدودة *بمفهومك وتفسيرك* لتجربتك. فهويتك ليست إلا القرارات التي اتخذتها عمن تكون، وماذا قررت أن تدمج نفسك به. وبذا تصبح عبارة عن المسميات التي أعطيتها لنفسك. فالطريقة التي تحدد وتعرّف بها هويتك إنما تحدد وتعرّف حياتك.

الألم النهائي: بذور أزمة في الهوية

الأشخاص الذين يتصرفون بصورة لا تتوافق مع ما يعتبرونه شخصيتهم إنما يهيئون المجال لما يسميه الناس "أزمة هوية". وحين تصعقهم هذه الأزمة فإنهم يرتبكون ويعجزون عن التعرف على هويتهم الذاتية ويضعون قناعاتهم السابقة موضع التساؤل. وبذا ينقلب عالمهم رأساً على عقب ويخضعون لخوف شديد من الألم. وهذا ما يحدث للكثيرين من الناس الذين يعانون من "أزمة منتصف العمر". فهؤلاء الناس كثيراً ما يعرّفون أنفسهم على أنهم شبان، ثم ما يلبثون أن يواجهوا مثيرات من البيئة المحيطة -إذ يبلغون سناً معينة، أو يتلقون تعليقاً من أصدقاء، أو يلاحظون الشيب وهو يبدأ يخط شعرهم- مما يجعلهم يرتعدون من السنوات المقبلة عليهم، ومن الهوية الجديدة التي لا يرغبون فيها والتي يتوقعون أن يخضعوا لها. ولذا فإنهم، وفي محاولة يائسة للحفاظ على هويتهم يقدمون على أفعال يحاولون من خلالها أن يبرهنوا لأنفسهم بأنهم مازالوا في شبابهم، إذ يشترون سيارات سريعة، ويبدلون طريقة تصفيف شعرهم، ويطلقون زوجاتهم، ويغيرون نوعية عملهم.

لو كان هؤلاء الأشخاص يتحكمون في هويتهم الفعلية تحكماً صلباً فهل كانوا سيعانون من مثل هذه الأزمة؟ أشك في ذلك. إذ إن ربط هويتك بسنك أو بملامحك سيهيئك للألم بالتأكيد لأن هذه الأمور ستتغير. أما إذا كانت نظرتنا لأنفسنا أكثر اتساعاً فإننا لن نحس قط بأن هويتنا معرضة للتهديد.

يمكن لمؤسسات الأعمال أن تتعرض أيضاً لأزمة هوية. فمنذ سنوات مثلاً خضعت شركة زيروكس الكبرى التي تنتج آلات نسخ الوثائق لتحول مثير للاهتمام في صورتها. إذ حين ظهرت أجهزة الكمبيوتر الشخصي باعتبارها "موجة المستقبل" أرادت شركة زيروكس أن تستخدم قوتها التكنولوجية لكي تدخل هذه السوق الجديدة المثيرة. ولذا ركزت أبحاثها وهيئة التطوير لديها على هذا الموضوع، وبعد أن صرفت مبلغ ٢ بليون دولار تقريباً على ذلك توصلت إلى تجديدات إبداعية، بما في ذلك ابتداع سلف ما نطلق عليه الآن اسم "الفأرة" (mouse).

لماذا إذاً لم تدخل شركة زيروكس سباق الكمبيوتر وتتنافس منافسة الند للند مع شركتي آبل وآي بي إم؟ أحد الأسباب المؤكدة هو أن هوية الشركة منذ البداية لم تكن تسمح لها بأن تقتحم هذه الاتجاه. حتى "الشعار" الذي يحدد هويتها، وهو ناسك ملتف حول نفسه، يحد من قدرتها على أن تعرّف نفسها على أنها مثال لن يستطيع أن يشق طريقه بإصرار في ميدان تكنولوجيا الكمبيوتر. وفي حين أن الناسك يرمز إلى الطبيعة المنضبطة والدقيقة لنسخ الوثائق فإنه قلما يكون مناسباً لهذه المغامرة الجديدة في ميدان التكنولوجيا العليا حيث تعتبر السرعة إحدى المميزات الأساسية التي تعطي أعلى قيمة للعمل. ومن جانب المستهلكين فإن الهوية التي تميز شركة زيروكس والتي أسست لها موقعاً راسخاً باعتبارها الشركة الرائدة في ميدان النسخ لم تغرس لدى المستهلكين ثقة كبيرة بجهود الشركة في تسويق أجهزة الكمبيوتر. فإذا أخذنا إلى جانب ذلك شعار الشركة الذي لا يوحي كثيراً بالقدرة على المعالجة السريعة للمعلومات فإن بإمكانك أن ترى من أين نبعت مشاكل شركة زيروكس.

لاشك أن الخبراء في التسويق وكذلك في الرسوم التخطيطية والإعلانية سيقولون لك إن صورة الشركة هي عبارة عن فلتر ضخم يعالج المستهلكون من خلاله عملية شراء المعلومات، إذ لابد لهم أن يعرفوا من أنت، وماذا تمثل، كما أنهم حين يستثمرون مبالغ كبيرة من المال في ابتياع ما يحتاجون فإنهم يريدون عادة أن يشتروا من شركة تعتبر *مثلاً رائجاً في المنتج* الذي يودون شراءه. وفي الوقت الذي كانت شركة زيروكس تتصارع فيه مع محاولة إدخال

هذا الوجه من وجوه الحوسبة في هويتها الراهنة كانت شركات أخرى قد انطلقت بسرعة إلى المقدمة واحتلت السوق. وعند ذلك قررت زيروكس أن من الأفضل لها، بدلاً من أن تغير هويتها أن تستغل هذه الهوية، إذ ستلجأ *لتشغيل آلات النسخ لديها على الكمبيوتر*، وتركز على صرف مخصصات الأبحاث والتطوير على تحسين ما هي خبيرة بصنعه أفضل صناعة.

بدأت شركة زيروكس عملية التحويل هذه بإنتاج "صور زيروكس" جديدة، وأخذت تذيع إعلانات تليفزيونية حول النسخ السريع لصور الخرائط والجداول ولتصوير أنظمة الكمبيوتر وشبكات الاتصالات، وهي تنهي رسائل إعلاناتها بالكلمات: "زيروكس... شركة الوثائق". وكان لابد من تكييف هذه الهوية الموسعة ضمن الثقافة الخاصة بزيروكس لتوسيع سوقها، وهي تستخدم فعلاً كل فرصة لتحقيق ذلك.

"حين تكتب كلمة "أزمة" بالصينية فهي تتألف من حرفين،
أحدهما يمثل الخطر، والآخر يمثل الفرصة"
"جون كنيدي"

ليس من الضروري لمعظمنا أن نواجه أزمة لكي نفهم بأن بإمكاننا أن نغير سلوكنا. غير أن توقع تغيير هويتنا يبدو أمراً مهدداً أو ربما مستحيلاً بالنسبة لمعظم الناس. إذ إن التخلي عن قناعاتنا الأساسية حول من تكون يسبب لنا أشد الألم، بل قد يصل الأمر ببعض الناس إلى حدود الإقدام على قتل أنفسهم لكي يحافظوا على قناعاتهم. ولقد صوّر هذا الأمر الكاتب الفرنسي المعروف فيكتور هوجو في روايته الشهيرة "*البؤساء*"، إذ حين يطلق سراح بطل القصة "جان فالجان" من السجن يشعر بالإحباط والوحدة. وعلى الرغم من أنه لم يتقبل طيلة سنوات سجنه تسمية "مجرم" التي تطلقها عليه الشرطة الفرنسية (كان قد سرق رغيف خبز لكي يطعم أفراد عائلته الذين يتضورون جوعاً وحكم عليه بالسجن لعدة سنوات مع الأشغال الشاقة) فإنه، ما أن يطلق سراحه حتى يكتشف أنه لا يستطيع أن يحصل على عمل شريف، إذ إنه يقابل بالاحتقار والصدّ باعتباره محكوماً سابقاً.

وفي الختام، وبدافع اليأس يبدأ يتقبل الهوية التي فرضها عليه المجتمع. لقد أصبح مجرماً. يبدأ بالتصرف على هذا الأساس. وحين يستقبله رجل رحيم ويطعمه ويوفر له مأوى ينام فيه تلك الليلة، فإنه ما يلبث أن يحقق متطلبات وضعه كمجرم بسرقة المجموعة الفضية المتواضعة للرجل الذي أحسن إليه. وحين توقف الشرطة فالجان لإجراء تفتيش

روتيني لا يكتشفون فقط بأنه محكوم سابق، بل إنه يحمل الممتلكات القيمة للرجل، وهي جريمة عقوبتها السجن المؤبد مع الأشغال الشاقة.

يعاد فالجان ليواجه الرجل، وبعد عرض الوقائع يصر الرجل بأنه أعطى فالجان الفضة كهدية ويذكره بأنه نسي حاملي الشموع ولم يأخذهما. ويفاجأ فالجان حين يصر الرجل على تحويل قصته الزائفة إلى حقيقة فيما بعد حيث يعطي فالجان الأدوات الفضية لكي يبدأ حياة جديدة.

وهنا كان على فالجان أن يعالج ما فعله الرجل. لماذا يؤمن به؟ لماذا لم يرسله مكبلاً بالأغلال؟ لقد قال له الرجل إنه شقيقه وأن فالجان لم يعد ينتمي لعالم الشر، بل إنه رجل شريف وعبدٌ من عباد الله. هذا التعطيل الشديد لنمطه يغير هوية فالجان، لذا يمزق أوراق سجنه، وينتقل إلى مدينة أخرى، ويتبنى هوية جديدة. وحين يفعل ذلك يتغير سلوكه تماماً، ويصبح شخصية قيادية ويساعد من يحتاجون للمساعدة في محيطه.

غير أن أحد رجال الشرطة وهو السيد جافير يجند نفسه في حملة للعثور على فالجان لكي يحضره لمواجهة العدالة. إنه "يعرف" أن فالجان يمثل الشرّ ويعرّف نفسه على أنه من سيجلب الشر ليواجه العدالة. وحين يصل جافير إلى فالجان في النهاية تتوفر أمام فالجان الفرصة للانتقام، ولكنه يظهر سماحته وشهامته ويمتنع عن قتله. وبعد أن يقضي جافير حياته وهو يلاحق فالجان يكتشف أنه رجل فاضل -ربما كان أفضل منه- ولا يستطيع التعامل مع حقيقة أنه هو الشخص الشرير والسيئ، ولذا فإنه يلقي بنفسه في المياه المتدفقة لنهر السين.

> "عذابه الأعظم كان باختفاء يقينه، إذ شعر بأنه اقتلع من جذوره... يا إلهي! يا للشيء المخيف. ومضى الرجل وكأنه قذيفة، لا يتبين دربه بعد وهو ينكص راجعاً"
>
> "فيكتور هوجو - البؤساء"

من أنت على أي حال؟

ماذا يعني كل هذا؟ قد يبدو هذا مقصوراً على فئة قليلة من الناس إلا إذا بدأنا فعلاً نتعرف على هويتنا. لذا عليك أن تتوقف لتحديد من تكون. من أنت؟ هنالك سبل عديدة نعرف بها أنفسنا. قد نصف أنفسنا طبقاً لعواطفنا (أنا محب، أنا مسالم، أنا حاد الطبع)، أو تبعاً

للمهن (أنا محام، أنا طبيب)، أو بناءً على ألقابنا في العمل (أنا مدير تنفيذي، أنا نائب الرئيس)، أو بناءً على دخولنا (أنا مليونير)، أو ممتلكاتنا (أنا مالك شركة كذا)، أو بناءً على الألقاب المجازية (أنا ملك التلال). أو بناءً على الآراء المرتجعة عن أنفسنا (أنا عديم القيمة، أنا من نوع خاص)، أو معتقداتنا (أنا مسلم)، أو شكلنا (أنا جميل، أنا دميم، أنا متقدم في السن)، أو إنجازاتنا (أنا حامل جائزة نوبل)، أو ماضينا (أنا فاشل)، أو ما نحن لا نتصف به (لست لا مسئولاً).

كما أن هوية أصدقائنا وأقراننا إنما تؤثر علينا أيضاً. دقق في هوية أصدقائك. إن ما تعتقد أنهم عليه إنما هو انعكاس لما تعتقد أنك أنت عليه. فإذا كان أصدقاؤك محبين وحساسين فإنك في الغالب ترى نفسك على نفس الصورة. كما أن الوقت الذي تستخدمه لتحديد هويتك هو عامل قوي أيضاً. هل تنظر إلى ماضيك، أم إلى حاضرك، أم إلى مستقبلك لكي تحدد من أنت حقاً؟ منذ سنوات لم يكن ماضي وحاضري مثيرين إلى حدٍ كبير، ولذا دمجت هويتي مع تصوري لما أعرف أنني سأكونه. لم يكن عليّ أن أنتظر، بل بدأت أعيش كما يعيش هذا الرجل *الآن*.

من المهم جداً أن تكون في الوضعية الصحيحة حين تجيب على هذا السؤال. يجب أن تشعر بأنك مسترخٍ، وفي أمان، ومحب للاستطلاع. فإذا كنت تقلب صفحات هذا الكتاب وتستعرض ما فيه وتقرؤه بسرعة، أو إن كان هنالك ما يشغل تفكيرك فلن تحصل على الأجوبة التي تحتاجها.

خذ نفساً عميقاً جيداً، استرخِ وأخرج الهواء. احرص على أن يكون ذهنك محباً للاستطلاع، لا يغمره الخوف أو القلق، ولا يبحث عن الكمال أو عن شيء بالتحديد. اكتفِ بأن تسأل نفسك: "*من أنا؟*" اكتب الجواب، ثم اطرح السؤال ثانية. وفي كل مرة تسأل فيها اكتب أي جواب يطفو على السطح، وتابع البحث أعمق فأعمق. تابع طرح السؤال إلى أن تعثر على الوصف الذي يوفر لك قناعة بأنه يصفك أفضل وصف. كيف تعرّف نفسك؟ ما هو جوهرك الفعلي؟ ما هي التعابير المجازية التي تستخدمها لكي تصف نفسك؟ ما هي الأدوار التي تلعبها؟

إن لم تخلق هذه الوضعية الآمنة والمحبة للاستطلاع فإن جميع مخاوفك وترددك حول ماهية هويتك ستظل في الغالب تعطيك أجوبة غير كافية. وحين تطرح هذا السؤال على

شخص ما قائلاً: *"من أنت؟"* دون أن تضعه قبل ذلك في الوضعية الصحيحة فإنك ستتلقى في الغالب إحدى استجابتين:

١) نظرة فارغة لا معنى لها. فمثل هذا السؤال يدفع الكثيرين إلى حالة من التشوش لأنه لم يطلب منهم من قبل قط أن يفكروا في جواب على مثل هذا السؤال.

٢) إجابة سطحية: فهذه هي المحاولة الأولى من أساليب التهرب. وفي هذه الحالة فإن الشخص الذي يُطرح عليه السؤال سيجيب بإصرار: "أنا من أنا، وهذا هو كل ما أنا عليه". ولقد تبين لي في كثير من الأحيان بأنك إن سألت أحدهم سؤالاً، خاصة إن كان السؤال عاطفياً، فإنه لن يجيبك إلا بعد أن يجيب هو على سؤالين يطرحهما هو على نفسه.

يسأل نفسه أولاً: "هل يمكنني أن أجيب على هذا السؤال؟" فإذا كان الشخص غير واثق ممن يكون فهو يجيب في كثير من الأحيان: "لا أعرف"، أو يعطيك أول جواب سطحي يخطر له. وفي بعض الأحيان يخاف الناس أن يطرحوا هذا السؤال خشية أن يكتشفوا أنهم يفتقرون للوضوح في هذه الناحية الحاسمة من نواحي حياتهم. أما السؤال الثاني الذي يطرحونه على أنفسهم قبل الإجابة على سؤالك فهو "وماذا يهمني في ذلك؟ إن سألت هذا السؤال فما هي الفائدة التي سأجنيها شخصياً؟"

دعني أقدم لك الجواب على هذين السؤالين. أولاً: أنت *تعرف* من أنت. أجل، ويمكنك أن تأتي بالجواب إن أعملت التفكير فيه الآن. غير أن عليك أن تثق بنفسك بحيث تسمح لأي أجوبة بأن تنطلق وتتدفق من داخلك، واحرص على تسجيلها. ثانياً، إن الفائدة من معرفة من تكون هي القدرة على تشكيل كل سلوكك على الفور.

إن أخذت الوقت اللازم لكي تكون في الوضعية الصحيحة فإنك ستحصل على...

إجابة مبنية على تفكير. آمل أن يكون هذا هو نوع الإجابة الذي تبحث عنه الآن بالتحديد!

"أنا أفكر، إذا أنا موجود"
"رينيه ديكارت"

لذا عليك أن تتوقف الآن لكي تجيب على السؤال الذي أطال الفلاسفة التفكير فيه على مدى التاريخ، من سقراط حتى سارتر. ضع نفسك في تلك الحالة الآمنة المحبة للاستطلاع. خذ نفساً عميقاً وأطلق السؤال: "من أنا؟".

أنا...

ولكي تساعد نفسك على تحديد هويتك، تذكر أن هويتك هي ببساطة ما يميزك عن جميع الناس الآخرين. وإليك تمرينين أعتقد أنك ستستمتع بهما.

١) إن كنت ستبحث في القاموس عن اسمك فما الذي ستجده في القاموس عن نفسك؟ هل تكفي ثلاث كلمات لتغطية كل المعلومات عنك، أم أن ملحمة حياتك ستستغرق صفحة بعد صفحة، أم تتطلب مجلداً في حد ذاتها؟ أما الآن فاكتب الإجابة التي يمكن أن تجدها إن بحثت عن اسمك في القاموس.

تعريفي في القاموس

خذ لحظة ودع إجاباتك تغور عميقاً في داخلك، وحين تكون مستعداً تحول إلى التمرين التالي.

٢) إن كنت ستبتدع بطاقة هوية تمثلك وتعبّر عنك حقاً، فماذا سيكون فيها، وماذا ستحذف منها؟ هل تضع فيها صورتك أم لا؟ هل تورد إحصاءاتك الحيوية؟ هل ستضم

البطاقة وصفاً لحالتك الجسمانية؟ إنجازاتك؟ عواطفك؟ قناعاتك؟ ميولك؟ طموحاتك؟ شعارك؟ قدراتك؟ خذ لحظة لتصف ماذا ستضم لبطاقة الهوية هذه، وماذا ستحذف منها لكي تبين لشخص ما من أنت في الواقع.

بطاقة هويتي

والآن تفحص ما كتبته، ودقق في الأوصاف التي كتبتها عن ماهية هويتك، إنها في جوهرها قصة حياتك. كيف تشعر إزاء ما كتبت؟ أرجو أن تخصص دقيقة الآن لكي تحس بالامتنان لما أنت عليه، ولكي تشعر بالعاطفة التي ترافق الاعتراف بالحقيقة التي ترفع معنوياتك. فإن لاحظت أن هويتك تخلق لديك الألم فعليك أن تعرف بأنك مهما سميت هويتك فهي ببساطة ما قررت أن تعرّف نفسك به، وأنك تستطيع أن تغيرها كلها في لحظة واحدة. إن لديك القوة في هذا الوقت بالذات. وحين تتبين كيفية تطور هويتك فستكون لديك فرصة لتوسيع هويتك، وبالتالي لتوسيع حياتك برمتها.

تطور الهوية

صديقة لعائلتي، واسمها ديبورا يعرفها الجميع على أنها مغامرة ومليئة بالحيوية، روت لي مؤخراً كيف خضعت لتحول في هويتها. قالت: "لقد كنت ضعيفة أثناء فترة نمويّ، إذ لم أكن أقوم بأي نشاط بدني أو أي حركات قد تعرضني للأذى". ولكنها بعد أن حضرت بعض حلقاتي الدراسية وتعرضت لبعض التجارب (مثل تجربة رياضة الغوص والمشي فوق النار والهبوط بالمظلات) أخذ يتبين لها أن بإمكانها القيام بمثل هذه النشاطات، إن أجبرت نفسها على ذلك. ولكن هذه المرجيعات لم تكن قد نُظِّمت لديها في قناعة جديدة حول ماهيتها، بل ظلت ترى نفسها "كإنسانة ضعيفة هبطت بمظلة، إذ إن التحول لم يحدث

بعد ولكنه *كان قد أخذ يتحرك دون أن تدري*. وهي تفيد بأن الآخرين أخذوا يغبطون إنجازاتها ويقولون: "أتمنى لو كانت لديّ الجرأة لأفعل ما فعلت. كم أنت مغامرة" أخذتها الدهشة لهذه التعليقات، ولكن النظرة المستمرة التي أخذ الآخرون ينظرون بها إليها أخذت تدفعها للتساؤل حول نظرتها لنفسها.

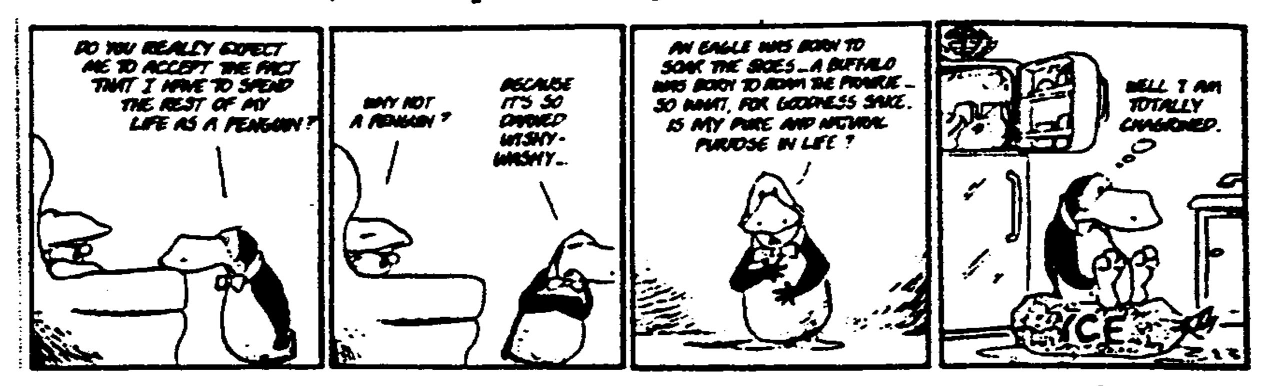
وتضيف ديبورا: "في النهاية أخذت أربط بين الألم وبين فكرة كوني ضعيفة. أدركت بأن قناعتي بأنني ضعيفة إنما تحد من قدراتي. ولذا قررت بأنني لا أريد أن أبقى على هذه الحالة بعد" ولم يقتصر الأمر على ذلك بل إن حالتها النفسية أصبحت موضع صراع بسبب التناقض بين نظرة صديقاتها لها وبين رؤيتها هي لنفسها. ولذا، وحين أتيحت لها الفرصة مرة أخرى لممارسة رياضة الهبوط بالمظلات تمسكت بهذه الفرصة لكي تقفز من الممكن إلى الواقع ومن "ما يمكن" إلى "ما هو كائن". وهكذا حان لها الوقت لتعزيز هويتها المغامرة من مجرد رأي إلى قناعة مؤكدة.

حين ارتفعت الطائرة إلى ارتفاع ١٢٥٠٠ قدم أخذت ديبورا تراقب بقية أعضاء فريق الهبوط بالمظلات الآخرين الأقل خبرة وهم يجاهدون للسيطرة على مخاوفهم ولكي يظهروا وكأنهم يقضون وقتاً ممتعاً. وأخذت تفكر بينها وبين نفسها: "هذا ما كنت عليه. ولكنني لم أعد كذلك بعد. سأحاول أن أستمتع بهذا اليوم". استخدمت مخاوفهم كحالة معاكسة للشخص الجديد الذي قررت أن تكونه، وأخذت تفكر في نفسها: "كنت أتجاوب بهذه الطريقة"، وأدهشها أن تدرك أنها حققت لتوها تحولاً رئيسياً. لم تكن ضعيفة، بل امرأة مغامرة قوية على وشك أن تستمتع بأكبر متعة في حياتها.

كانت أول من قفز من الطائرة. وكانت طيلة طريق النزول تهتف حبوراً وغبطة ونشوة. لم تشعر في حياتها بكل هذا القدر من الطاقة البدنية والإثارة. والعنصر الأهم الذي ربما كان قد دفعها إلى الحافة لكي تتبنى هويتها الجديدة هو التزامها العميق بأن تضرب مثلاً للقافزين الآخرين في دورها الجديد كقائدة للفريق. وقد قالت لي: "إن الأمر كما تفعل في حلقاتك الدراسية حيث تتحدث عن التغلب على الخوف والمحدودية، فإذا رفضت بعد ذلك أن تمشي في اللهب فإن ذلك لن يجدي، بل عليك أن *تثبت أنك قادر على القيام* بما تحدث الآخرين عنه وتتغلب على خوفك".

كان تحول ديبورا كاملاً، لقد اكتسبت مرجعيات جديدة أخذت تنحت هويتها القديمة، وقررت أن تحدد هويتها بإمكانيات أعظم، وحين جاءت اللحظة المناسبة قارنت

هويتها الجديدة مع ما لم تعد راغبة في أن تكون عليه. كانت هذه نقطة الدفع الأخيرة التي تحتاجها لكي تحقق التحوّل. وكان تطورها بسيطاً ولكنه قوي. وهذا التحول الكامل في الهوية ترك أثره على أطفالها وعملها، وكل شيء تفعله. وهي الآن تقوم بدور قيادي مغامر.



يمكنك طبعاً أن تقرر في أي وقت أن تعيد تحديد هويتك. تذكر الخيال المثير للدهشة الذي يغمر قلب وروح كل طفل. فبو حيناً يلعب دور زورو، المنتقم المقنّع، ومرة يلعب دور هرقل، البطل الأوليمبي، واليوم يلعب دور جده، وهو البطل الواقعي الذي يراه في واقع الحياة. تحويل الهوية قد يكون من أمتع تجارب الحياة وأكثرها سحراً وتحريراً لك من الأغلال. ألا ترى أن الجميع في أمريكا ينتظرون بفارغ الصبر احتفالات الهالوويين*. أحد الأسباب في اعتقادي أن هذه الاحتفالات تسمح للناس بأن يخرجوا من جلودهم وينتحلوا شخصيات جديدة. قد نستطيع أن نقوم بأعمال تحت مظلة الهويات الجديدة لا نقوم بها عادة، وكنا نريد أن نقوم بها دائماً ولكننا نجدها لا تتساوق مع هوياتنا.

بإمكاننا أن نقوم بذلك كل يوم في الواقع، في أي يوم من أيام السنة! يمكننا أن نعيد ترتيب هويتنا، أو أن نقرر أن نسمح "لحقيقة أنفسنا" بأن تشع من خلالها. فقد نكتشف بذلك عن هوية هائلة الحجم تتفوق على سلوكنا، وعلى ماضينا، وتتفوق كذلك على أية مسلمات كنا نطلقها على أنفسنا.

قوة إعادة اكتشاف نفسك

لنتوسع الآن!

إذا كانت الهوية التي لديك هي التي تريها لنفسك، فاعمل على أن تكون كما تريدها. ابدأ ذلك باتخاذ الخطوات الأربع التالية لكي تعيد اكتشاف نفسك.

---

* احتفالات تقام عشية ٣١ تشرين الأول/أكتوبر في أمريكا يرتدي فيها المشاركون ملابس غريبة تغير شخصياتهم تماماً.

١. ضع قائمة الآن بكل العناصر التي تريدها أن تكون موجودة في شخصيتك. وحين تضع تلك القائمة يمكنك أن تستمتع بالقوة التي تملكها في هذه اللحظة بأن تحدث التغييرات التي تريدها بمجرد أن *تقرر ذلك*. من هم الأشخاص الذين لديهم تلك الميزات التي تود أن تكون لك وتطمح فيها؟ هل يمكنهم أن يكونوا قدوة لك؟ تصور نفسك وأنت تندمج في هذه الهوية الجديدة. تصور كيف يمكنك أن تتنفس، وكيف تمشي؟ كيف تتكلم؟ كيف تفكر؟ كيف ستشعر؟

٢. إذا كنت تريد حقاً توسيع هويتك وحياتك عليك إذاً أن تقرر الآن وبوعي من تريد أن تكون. كن مشتعلاً بالخيال، وكأنك طفل من جديد، وصف بالتفصيل من أصبحت اليوم. خذ لحظة الآن لتكتب قائمتك الموسعة.

٣. طور الآن خطة عمل يمكنك القيام بها بحيث تمكّنك من أن تعرف بأنك تعيش بشكل يتواءم مع هويتك الجديدة. حين تطور هذه الخطة عليك أن تأخذ بعين الاعتبار بشكل خاص الأصدقاء الذين تختارهم وتقضي وقتاً معهم. هل سيعززون أم سيدمرون الهوية التي تبتدعها؟

ليسَ هنالك شيء يثير البهجة مثل أن ترى شخصاً يوسع هويته. وإحدى أكبر المتع التي جربتها في السنوات الأخيرة كانت رؤية التحول لدى ابني الأكبر، تايلر وهو يتطور من مبتدئ في قيادة طائرة الهليكوبتر معي إلى طيار متمكن لطائرة نفاثة، إلى طيار لطائرة هليكوبتر تجارية.

يا للتغيير في احترامه لنفسه حين بدأ يدرك بأنه أصبح واحداً من نخبة قليلة من الناس ممن يفعلون، مقابل كثرة يكتفون بالكلام، بأنه قد استطاع السيطرة على الجو وابتدع لنفسه حرية لا محدودة لا يحلم إلا القليلون بتجربتها.

٤. الخطوة النهائية هي أن تلتزم بهويتك الجديدة بإعلانها لكل من يحيطون بك. والأهم من ذلك هو أن تعلنها لنفسك. استخدم المسميات الجديدة التي تحملها لكي تصف نفسك في كل يوم من الأيام، وستتكيف معك.

مستقبل هويتك

ستظل راغباً في تحسين هويتك حتى بعد أن تستكمل التمرين السابق وتوسعها، أو تبتدع لها قواعد أفضل. إننا نعيش في عالم متحرك لابد لهوياتنا أن تتسع فيه باستمرار لكي نستمتع بنوعية أفضل من الحياة. فأنت تحتاج لأن تعي أشياء قد تؤثر على هويتك، وأن

تلاحظ فيما إن كانت تمنحك أم تسلبك القوة، وأن تتحكم في العملية برمتها. وإلا فإنك ستصبح سجين ماضيك ذاته. **هل أنت الآن مثلما كنت حين تناولت هذا الكتاب أول مرة؟**

إنني أعيد تشكيل هويتي باستمرار، ويستغرب الناس في كثير من الأحيان لمستوى ثقتي في متابعة مغامرات جديدة. وكثيراً ما يسألونني: "كيف تمكنت من أن تنجز كل هذا في حياتك؟". أعتقد أن أحد الأسباب الرئيسية في ذلك هو لأنني أنظر إلى الأمور بطريقة تختلف عن معظم الآخرين. ففي حين يعمد معظم الناس إلى التوصل إلى الكفاءة والمقدرة قبل أن يشعروا بالثقة، فإنني أود أن أشعر بالثقة، وهذا يزودني بإحساس باليقين يمكّنني من الاستمرار إلى أن أتوصل للمقدرة. ولهذا فإن هويتي لا تُحَد بحدود مرجعيات ماضيّ.

إذا كنت ستسألني من أنا اليوم (وقد أقرر أن أتغير غداً) فسأقول لك إنني مبتدع للإمكانية، وإنني مثير للفرح، ومحرض على النمو، وبانٍ للناس، ومنتج للانفعال العاطفي. لست محفزاً، أو واعظاً، أو معلماً روحياً. إنني واحد من خبراء سيكولوجية التغيير. إنني مدرب، ومقاول، وزوج، وأب، ومحب، وصديق، وكوميدي، وشخصية تليفزيونية، ومؤلف لكتب تتصدر قوائم المبيعات، وأحد أكثر الخطباء تأثيراً في أمريكا، وحامل الحزام الأسود، وطيار طائرة هليكوبتر، ورجل أعمال دولي، وخبير بأمور الصحة، وداعية لقضية المشردين، ومحب للبشر وللإحسان، ومعلم، وشخص يريد أن يكون له دور ما، وقوة تعمل من أجل الخير، ومعالج، ومتحدٍ، وميال للمرح، وعاصف، وإنسان *متواضع*! إنني أعرف نفسي بأعلى عناصرها وأنظر إلى تلك السمات الموجودة لدي والتي لا تصل إلى درجة الكمال على أنها فرص للنمو أكثر من كونها أخطاء في شخصيتي.

إننا، أنا وأنت نحتاج لتوسيع نظرتنا لحقيقة ما نكون. علينا أن نتأكد من أن المسميات التي نضعها لأنفسنا ليست حدوداً تحدّنا بل هي معززات نضيفها إلى كل ما هو فاضل في داخلنا، لكل ما نبدأ أنا وأنت نعرّف أنفسنا به، وما سنصل لتحقيقه. هذه هي قوة القناعة.

"لو أننا جميعاً نقوم بالأشياء التي يمكننا القيام بها فإننا سندهش أنفسنا دون شك"

"توماس اديسون"

وتبعاً لالتزامي بتوسيع قدرتي على الامتنان باستمرار لمختلف مظاهر الحياة، فإنني أتابع باستمرار مرجعيات فريدة. فمثلاً قررت منذ سنوات أن أزور الشرحة في أحد

المستشفيات. ونتيجة لهذه الزيارة حصلت على تجربة أساسية أدت إلى تحول في حيـتي. قمت بهذه الزيارة لأن صديقي الدكتور كوفان، وهو كبير الأطباء النفسيين في ذلك المستشفى بنيويورك أقنعني بأن على المرء لكي يفهم الحياة أن يفهم الموت. وصلتُ وزوجتي إلى مكتبه يغمرنا تخوفٌ شديد. حذرنا الدكتور كوفان من التفوه بأي كلمة أثناء تلك التجربة وقال: "اتركا الأمور تأخذ مجراها، ولاحظا ما تشعران به، وسنتحدث حول ذلك فيما بعد".

تبعنا الطبيب دون أن نعلم ما علينا أن نتوقع. قادنا إلى جناح جثث الموتى الذين لم يتم التعرف عليهم بعد، وهي في معظمها لمعوزين يجوبون الطرقات، وحين سحب أول درج معدني وفتح سحّاب الغلاف الجلدي الذي تحفظ الجثة في داخله أحسست برعشة تهز جسمي برمته. هذا هو "الشخص" أراه معي، ولكن ما أذهلني هو شعور بالفراغ. اهتزت زوجتي حين ظنت أن الجسم يتحرك، وقد أشار الدكتور فريد فيما بعد أن شعورها مألوف، وأننا جميعاً نجد صعوبة في التعامل مع الأجسام التي لا تتحرك، والخاوية من نبض الحياة.

حين أخذ يفتح الأدراج المتعاقبة كان الشعور ذاته ينتابني مرة بعد مرة: لا يوجد أحد هنا. الجسد هنا ولكن لا يوجد شخص. فبعد لحظات من الموت كان وزن هؤلاء الناس نفس وزنهم وهم أحياء، ولكنهم مهما كانوا، أي جوهر ما كانوا لم يعد موجوداً. لسنا أجسادنا فقط إذ إننا حين نموت فإنه لا جدال بأن ما يفقد هو الهوية غير المحسوسة وعديمة الوزن، ذلك الجوهر الكامن للحياة والذي نسميه الروح. وإنني أعتقد أن من المهم بنفس القدر لنا أن نتذكر أننا حين نكون على قيد الحياة فلسنا مجرد أجسامنا. كما أننا لسنا ماضينا، ولا سلوكنا في اللحظة الراهنة.

منحتني هذه التجربة إحساساً لا يصدق بالامتنان للنعمة التي منحنا إياها الله تعالى، نعمة الحياة. وفجأة أخذت أنظر إلى الناس الذين يعانون من مشاكل بدنية أساسية وأنا أفكر بيني وبين نفسي: "يا إلهي، إنهم في صحة جيدة". ليس هنالك أفضل من شيء قليل مقابل ليذكرنا كم نحن جميعاً محظوظون.

هويتنا هي حجر الأساس في تجربتنا الإنسانية، وإنني أعتقد بأن هويتنا الحقيقية هي شيء غير قابل للتحديد أو التعريف وهي أعظم من أي شيء قابل للوصف. إننا روح، إننا نفس، وحين نتذكر من نحن حقاً فإننا نضع كل شيء في منظوره النسبي، أليس كذلك؟ وما أن نتصرف على أساس معرفتنا بأننا مخلوقات روحية فإننا لن نقع أسرى الألاعيب

الصغيرة التي تفرق بين بعضنا البعض. وسنعرف بقناعة عميقة بأننا مرتبطون حقاً بالإنسانية برمتها.

حين تجد نفسك في المرة القادمة وأنت تقول: "لا أستطيع أن أفعل ذلك قط" أو "ليس أنا من يفعل ذلك"، فعليك أن تقف للحظة لتفكر في تأثير ما تقوله. هل حددت مفهومك عن نفسك؟ إن كان الأمر كذلك فعليك أن تنتهز أي فرصة لتوسيع هويتك. ادفع نفسك على عمل الأشياء التي لا تعتقد بأنك قادر عليها، واستخدم أفعالك الجديدة كمرجعية تعطيك شعوراً باليقين بأنك أكثر مما كنت تظن.

ابدأ بأن تسأل نفسك: "ماذا يمكنني أن أغدو أكثر من ذلك؟ ماذا يمكنني أن أفعل أكثر من ذلك؟ ماذا أصبح عليه الآن؟" فكر في قائمة بالقيم والأحلام التي لديك، وألزم نفسك بتحقيقها مهما كان شأن البيئة المحيطة بك. "سأتصرف بثبات على أنني الشخص الذي بدأ فعلاً بإنجاز هذه الأهداف. سأتنفس بتلك الطريقة، وسأتحرك بتلك الطريقة، وسأستجيب للناس بتلك الطريقة. سأعامل الناس بالنبل، والاحترام والتعاطف والحب الذي سيتحلى به هذا الشخص". فإذا قررنا أن نفكر، ونشعر، ونتصرف بنوعية الإنسان الذي نريد أن نكونه فسنصبح ذلك الإنسان. لن نتصرف "مثل" ذلك الشخص، بل سنكون ذلك الشخص.

إنك الآن على مفترق طرق، وهذه فرصتك لاتخاذ أهم قرار ستتخذه في حياتك. انسَ ماضيك. **من أنت الآن؟** من قررت أن تكون الآن فعلاً؟ من قررت أن تصبح. لا تفكر فيمن كنت، بل بمن ستكون الآن وبمن ستصبح. اتخذ هذا القرار بوعي، اتخذه بحرص وبقوة.

تذكر ما يلي ونحن ننهي دراستنا حول النظام الأساسي. ليس عليك أن تجري كل التغييرات التي تحدثنا عنها هنا لكي تحوّل نوعية حياتك. فأنت إن غيرت أي ناحية من نواحي النظام الخمس فإن حياتك برمتها ستتغير. إذ إن تغييراً في أسئلتك المعتادة وحده سيغير من نقطة تركيزك وسيبدل حياتك. كما أن إجراء تحول في هرم قيمك سيغير على الفور اتجاه حياتك. واستثمار الوضعيات القوية المثمرة في طبيعتك الفيزيولوجية من شأنه أن يغير طريقة تفكيرك وطريقة شعورك. هذا وحده يمكنه أن يبدل هويتك، وهذا أيضاً ما يفعله تغيير قناعاتك الشاملة. ومتابعة مرجعيات إضافية سيوفر لك المواد الأولية لتجميع خبرات جديدة حول من أنت. ومن المؤكد أن اتخاذ قرار بتوسيع هويتك يمكنه أن يحوّل كل شيء تقريباً.

لاشك لدي بأنك تريد العودة لقراءة هذه الصفحات مرة بعد مرة أثناء حياتك. لا سيما حين تبدأ بإعادة تجديد حياتك وتحديد من تريد أن تكون عليه الآن مقابل من كنت عليه في الماضي. كن مرحاً! تمتع بحياتك! اكتشف المغامرة التي ترافق إحساساً يتسع باستمرار بأن ما تكونه هو شيء يتنامى ويتسع في كل يوم مادمت على قيد الحياة.

والآن، لنحاول أن نستمتع قليلاً بالشروع في تحدٍ يستمر سبعة أيام، أعطيك في كل يوم منها تمريناً جديداً تستخدم فيه ما كنت تتعلمه، وأمنحك فرصة للبدء في جني ثمار بعض الاستراتيجيات والأدوات التي تعرضنا لها حتى الآن. لنبدأ بـ...

الجزء الثالث

الأيام السبعة لتشكيل حياتك

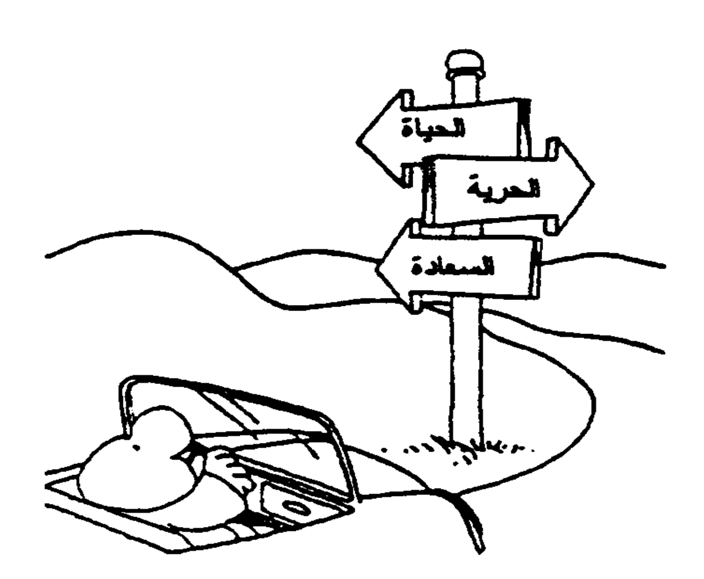
١٩

المصير العاطفي: النجاح الحقيقي الوحيد

اليوم الأول

المحصلة التي ستحققها: أن تتمكن من التحكم في عواطفك الثابتة وتبدأ بإعادة تشكيل تجربتك اليومية في الحياة بوعي وعن عمد.

لا يوجد نجاح حقيقي بدون نجاح عاطفي. غير أنه من بين ما يصل إلى ٣٠٠٠ نوع من العواطف التي نملك كلمات نصفها بها فإن الإنسان العادي لا يخضع لتجربة ما يزيد عن درزينة واحدة منها على مدى أسبوع عادي. وعلينا أن نتذكر أن هذا لا يعكس قدرتنا العاطفية، بل بدرجة أكبر حدود أنماطنا الحالية للتركيز وللقدرات الفيزيولوجية.



لقد درسنا على مدى هذا الكتاب باستمرار كيفية السيطرة على عواطفنا، كما استطعت تطوير مجموعة كبيرة من الأدوات التي تمكنك بقوة وبسرعة من تبديل أي عاطفة ترغب في تبديلها. وأنت تدرك الآن بأن تبديل طريقة شعورك هو الحافز الذي يكمن خلف كل أنماط

سلوكك تقريباً. ولذا فقد حان الوقت لك لتطوير خطة ترويضية للتعامل مع الأنماط العاطفية السلبية التي تخضع لها عادة. كما أن من المهم بنفس الدرجة أن تمنح نفسك مزية توسيع كمية ونوعية الوقت الذي تصرفه في حالات عاطفية إيجابية. وترسانة المهارات التي لديك لتبديل أوضاعك العاطفية تحوي:

- **وظائف الأعضاء (الفيزيولوجيا)**
- **التركيز**
- **الأسئلة**
- **الأشكال الفرعية**
- **القاموس التحويلي**
- **العبارات المجازية**
- **التكيف (الترويض) العصبي الترابطي**
- **القناعات**
- **المستقبل القاهر**
- **القيم**
- **القواعد**
- **المرجعيات**
- **الهوية**

إن الهدف من تمرين اليوم هو بكل بساطة أن تتعرف على أنماطك العاطفية الحالية وأن تعمل على استخدام العديد من المهارات المدرجة أعلاه باعتبارها ضرورية لضمان تشكيل مصيرك العاطفي الخاص في كل يوم.

"الرؤية هي الباعث على التصديق، ولكن الشعور هو الحقيقة"
"توماس فولر"

واجب اليوم:

١. سجل جميع العواطف التي تشعر بها على مدى أسبوع عادي.

٢. سجل جميع الحوادث أو الوضعيات التي تستخدمها لإطلاق هذه العواطف.

٣. ابتدع علاجاً لكل من العواطف السلبية، واستخدم إحدى الأدوات المناسبة للاستجابة لشارة العمل. هل تحتاج لتغيير الكلمات التي تستخدمها لوصف هذه التجربة؟ هل تحتاج لتغيير ما تؤمن به حول هذه الوضعية العاطفية؟ هل تحتاج لأن تسأل نفسك سؤالاً جديداً؟ تأكد من التركيز باستمرار على الحلول وليس على المشكلات.

التزم طيلة هذا اليوم باستبدال عاطفة جديدة تمنحك القوة بالعاطفة القديمة التي تحد من قدراتك. وروّض هذا النمط الجديد إلى أن يصبح ثابتاً. وبعد أن أمسكنا بزمام عواطفنا بأيدينا بقوة سنبدأ غداً بالسيطرة على...

٢٠
المصير البدني: سجن للألم أو قصر للمتعة

اليوم الثاني

المحصلة التي ستحققها: *كما تعلمت أن تكيّف (تروض) جهازك العصبي لكي ينتج أنماط السلوك التي تعطيك النتائج التي تريدها، فإن المصير البدني الذي تخضع له يعتمد على كيفية تكييف (ترويض) عملية الاستقلاب وحركات عضلات جسمك بحيث ينتجان مستوى الطاقة واللياقة اللذين ترغب فيهما.*

كان هدفه هو أن يكسر الرقم العالمي. ولقد ظل طيلة أحد عشر يوماً متتالية يركض مدة إحدى وعشرين ساعة في اليوم ولا ينام إلا لمدة ثلاث ساعات أثناء الليل. ولقد كان التحدي الذهني كبيراً شأن التحدي الجسماني: إذ كان عليه أن ينتقل من عالم الأيام العادية التي كان يعيشها طيلة حياته إلى عالم آخر كان الهدف الأساسي منه هو الخطوة التالية. ولقد كرّس سنوات من التدريب، ليس لجسمه فقط، بل لذهنه أيضاً: ما هدفه؟ أن يبين بجلاء الإمكانيات البدنية اللامحدودة التي تبقى حبيسة في داخلنا جميعاً. وبكسره الرقم القياسي السابق وركضه مسافة تزيد عن ألف ميل في غضون أحد عشر يوماً وتسع عشرة ساعة، بمعدل أربعة وثمانين ميلاً في اليوم الواحد، أظهر ستو ميتلمان أنه بفهم كيفية ترويض الذهن والجسم يمكن للمرء أن يحقق نتائج تتجاوز ما يمكن للمجتمع أن يعتبره ممكناً. لقد أثبت عن طريق تقديم المثل بأن قدرة الإنسان لا تصدق، وأننا نستطيع أن نتكيف مع أي شيء إذا طالبنا أنفسنا بمطالب معينة على *أساس تدريجي*. إن الهدف من هذا الفصل هو أن أطلعك على الأسرار الأساسية التي مكنت ستو ميتلمان من تدريب نفسه لكي يحقق تلك المهمة التي لا يوجد ما يوازيها.

لقد تابعت ولسنوات أولئك الأشخاص الذين أعتبرهم سادة في ميادين خبرتهم الخاصة، علماً بأن اللياقة البدنية والصحة كانتا محل تركيز خاص لديّ منذ ما يزيد على عقد من

الزمن. وحين بدأت أبحاثي في هذا المجال أصابني نوع من التشوش بسبب الاضطراب الهائل في وجهات النظر المتصارعة التي يعبر عنها الخبراء الذين يفترض فيهم جميعاً أن يكونوا مؤهلين للخوض في هذا الموضوع. ولكي أستكشف طريقي عبر تلك المتاهة من الأفكار كان مقياسي الأول هو النتائج. وكان أولئك الذين ينتجون نتائج نوعية بشكل ثابت هم الذين كنت أقتدي بهم وأتعلم منهم، كما أنني كنت أجد صعوبة في اتباع نصائح طبيب ينصح المرضى بأمور صحية ولكن لديه حوالي عشرين كيلوجراماً من الوزن الزائد. كنت أتساءل حول صحة ما يقوله من يُطلق عليهم مسمى خبراء في اللياقة البدنية والذين يبدو عليهم الهزال الشديد ويعانون من إصابات عديدة ومن تدني مستوى طاقتهم.

حين سمعت لأول مرة بأمر ستو ميتلمان وإنجازاته دهشت لما سمعت، خاصة عندما أفاد من شاهدوا إنجازه المدهش بأنه بدا في وضع أفضل عند نهاية جري مسافة الألف ميل مما فعل حين انطلق من خط البداية. لم يتعرض لأي إصابات بحيث لم يصب ببثرة واحدة في قدميه! فما الذي منحه تلك القوة التي لا تصدق لكي يمدّ قوته الجسدية إلى تلك الحدود القصوى، ولكي يزيد في نفس الوقت من ذروة قدرته *دون أن يؤذي نفسه*؟

من المؤكد أن ستو كان مستعداً استعداداً حسناً لركض تلك المسافة. فهو يحمل شهادة الماجستير في سيكولوجيا الرياضة، وعلم الاجتماع وعلم النفس الاجتماعي، كما يعمل على إعداد شهادة الدكتوراه في فيزيولوجيا التمارين في جامعة كولومبيا الأمريكية. ولكن المعرفة التي ثبت أنها لا تقدر بأي ثمن لديه كانت قدرته على التمييز بين ***الصحة واللياقة البدنية وبأنهما ليستا أمرين متماثلين***، وهو تمييز لم يكن يمتلكه جيم فيكس مؤلف كتاب الجري المشهور. فقد كان من الواضح أنه يتمتع بلياقة بدنية ولكن صحته لم تكن سليمة.

إن إخفاق معظم الأشخاص في استيعاب الفرق بين اللياقة البدنية والصحة هو ما يجعلهم يقعون ضحية للإحباط، إذ إنهم يمارسون التمارين بكل دقة والتزام ومع ذلك لا يستطيعون التخلص من الأرطال الخمسة أو العشرة الزائدة التي تظل ملتصقة بعناد في وسطهم. ما رأيك بقلة الحيلة هذه التي ترافق المعرفة! والأسوأ من ذلك هم أولئك الذين يجعلون من ممارسة التمارين نقطة التركيز الرئيسية في حياتهم ويعتقدون بأن ما *يفعلونه* إنما يجعلهم أحسن صحة، ولكنهم يدفعون أنفسهم في كل يوم خطوة أخرى في اتجاه الإرهاق، والمرض والجيشان العاطفي.

ماذا أعني بالضبط بالفرق بين الصحة واللياقة البدنية؟ اللياقة هي "القدرة البدنية على ممارسة النشاط الرياضي". أما الصحة فهي تعرّف على أنها "الحالة التي تعمل بها

أجهزة الجسم كلها على أتم وجه، ومنها الأجهزة العصبية، والعضلية، والهيكلية، والدموية، والهضمية، واللمفاوية، والهرمونية ...إلخ"*. معظم الناس يفكرون بأن اللياقة تعني الصحة ضمناً، ولكن الحقيقة أنهما لا يسيران جنباً إلى جنب. والوضع المثالي هو أن تكون لديك الصحة واللياقة، ولكنك حين تضع الصحة في مكان الصدارة فإنك ستتمتع دائماً بفوائد هائلة في حياتك. فإذا تمكنت من تحقيق اللياقة على حساب الصحة فقد لا تعيش طويلاً والعلم عند الله بحيث تستمتع بوضعية جسمك المتألقة.

يتم استحداث التوازن الأمثل بين الصحة واللياقة عن طريق التمرين الاستقلابي. وشأن تدريب أذهاننا، وكذلك تدريب عضلاتنا. فقد أثبت ستو وأحد مدربيه، وهو الدكتور فيليب مافيتون بأننا نستطيع في الواقع أن ندرب جهازنا الاستقلابي. ولاشك أن النتائج التي حققها ستو تثبت ذلك: إذ حين كان يركض مسافة الألف ميل فقد كان من المؤكد له أن يصاب "بالإرهاق الشديد"، ولكنه لم يعانِ من ذلك قط على الرغم من أنه كان يركض مسافة أربعة وثمانين ميلاً في كل يوم. إن فهم الفروق البسيطة، وإن كانت عميقة، لا يمكنه أن يغير مظهرك فحسب، بل كذلك مستوى طاقتك، ونوعية حياتك، وفي النهاية المصير البدني الذي تضعه نصب عينيك، وهذا ما اعتمد عليه ستو.

أكبر فرق بين الصحة واللياقة قد يكون محصوراً بفهم الفرق بين التمارين الهوائية والتمارين اللاهوائية (الأيروبكس وأن أيروبكس)، وبين التحمل والقوة. فكلمة هوائية (أيروبكس) تعني حرفياً "مع الأكسجين"، وتشير إلى التمارين المعتدلة التي تتم ممارستها على مدى ثابت من الزمن. وجهازك الهوائي هو جهاز قوة احتمالك وهو يشمل القلب والرئتين والأوعية الدموية والعضلات الهوائية. فإذا نشطت جهازك الهوائي بواسطة التغذية المناسبة والتمارين فإنك تحرق الدهون كوقود أساسي.

ومن ناحية أخرى فإن كلمة لا هوائية تعني حرفياً "بدون أكسجين"، وتشير إلى التمارين التي تنتج دفقات قصيرة من القوة. والتمارين اللاهوائية تحرق الجليوكوجين (سكر الكبد) باعتباره وقودها الرئيسي، بينما تدفع الجسم لتخزين الدهون. والعوامل الوراثية (الجينية) تلعب دوراً بالنسبة لقدرة جسمك على حرق الدهون. وفي الحقيقة فإن بعض الناس يولدون وهم يتمتعون بجهاز هوائي سليم. وهؤلاء هم الناس الذين نغبطهم والذين يستطيعون ظاهرياً أن يأكلوا ما يشاءون دون أن تزيد أوزانهم بقدر أونصة واحدة.

---

* الدكتور فيليب مافيتون في كتاب "كل شخص هو رياضي"، نيويورك، دار ديفيد بارمور للنشر، ١٩٩٠.

معظم أنماط التمارين يمكن أن تكون إما هوائية وإما لا هوائية. ومستوى الشدة يقرر فيما إذا كنت تستخدم جهازك الهوائي أم اللاهوائي. فالمشي، والهرولة، والجري، وركوب الدراجات الهوائية، والسباحة، والرقص ...إلخ، يمكنها أن توفر لك الفائدتين. والمعدلات القلبية المتدنية تجعل هذه النشاطات هوائية، أما المعدلات القلبية العالية فتجعلها لا هوائية... ورياضات التنس وكرة السلة والرياضات المماثلة لها هي رياضات لا هوائية*.

معظم الأمريكيين يعيشون حالياً طراز حياة يجعلهم دائماً في وضعية لا هوائية باستمرار، يغمرهم التوتر ومطالب الحياة، ويزيدون الحالة سوءاً بالطريقة التي يختارونها لأداء التمارين. ونتيجة لذلك فهم يدربون جهازهم الاستقلابي على أن يكون لا هوائياً باستمرار، أي يحرق سكر الكبد (الجليكوجين) باعتباره المصدر الرئيسي للطاقة. وحين يتدنى مستوى الجليكوجين لديهم إلى أقصى حد فإن الاستقلاب الذي يتدرب لا هوائياً يتحول إلى سكر الدم باعتباره مصدره الثاني للطاقة. وهذا بالتالي يوقع الفوضى في مستوى حالتك الصحية وفي حيويتك.

حين تسرق المتطلبات اللاهوائية من جسمك سكر الدم الذي كان يمكنك أن تستخدمه لمهمة أخرى فإنك تبدأ على الفور بالشعور بالآثار السلبية. وبما أن جهازك العصبي يتطلب استخدام ثلثي سكر الدم لديك فإن النقص الناجم عن التمارين اللاهوائية قد يؤدي إلى مشاكل عصبية-عضلية لديك مثل الصداع والتشوش الذهني. وفيما يلي بعض الأعراض الدالة على الحالة والناجمة عن تمارين لا هوائية مبالغ فيها لجهازك الاستقلابي: التعب، إصابات متكررة ناجمة عن التمارين، أنماط من انخفاض سكر الدم، اكتئاب وقلق، مشاكل في استقلاب الدهون، متلازمة ما قبل الدورة الشهرية، أو مشاكل في الدورة الدموية وتيبس في المفاصل.

إننا نعيش في مجتمع يبالغ في التمارين اللاهوائية مع نقص التدريبات الهوائية، مما يؤثر تأثيراً سلبياً على نوعية الصحة في الولايات المتحدة برمتها. وتجدر الإشارة إلى أن الناس يصبحون أقل نشاطاً في المجتمعات الصناعية الحديثة. إذ إنه منذ عقود قليلة من الزمن كان الناس يؤدون أعمالهم اليومية باستخدام أعضائهم الجسدية. أما اليوم فقد صممنا

---

* كتاب "سباق الحياة ذو الألف ميل: كيف تتمتع بالصحة واللياقة" للدكتور فيليب مافيتون الصادر من شركة روبتر للأبحاث الدولية، ١٩٩٠.

متطلبات بدنية نشطة نتطلبها من أجسامنا لتحل محل عـدم النشـاط الـذي لم تعد حياتنـا اليومية الراهنة تخلقه لنـا. ونحـن نسـمي هـذا النشـاط/*القسـري* تمـارين. ومـن المؤسـف أن الكثيرين من الناس من ذوي النوايا الحسنة، بمن فيهم بعض الريـاضيين المـهرة، يصبحـون أقل سلامة من الناحية الصحية نتيجة لأدائهم التمارين. إذ إننا باندفاعنـا لتحقيـق أضخـم النتائج في غضون أقصر فترة من الزمن يخلق معظمنا لنفسه توازنـاً غـير ملائـم بـين الصحـة واللياقة البدنية ويعاني بالتالي من نتائج ذلك.

ولكن الحل بسيط، وسر ستو ميتلمان أنه يفـهم بـأن علـى الصحـة واللياقـة أن يسـيرا جنباً إلى جنب. ويقول الدكتور مافيتون إن تحقيق ذلك يتم عن طريق فهم:

"...كل برامج التمرينـات الـتي تبدؤهـا يجـب أن تبـدأ علـى أسـاس بنـاء قـاعدة هوائية، أي فترة من الوقت يتم خلالها تأسيس برنامج تمريناتك كلـه علـى أسـاس نشاط هوائي. دون أن يشمل ذلك تمرينات لا هوائية على الإطـلاق. وقـد تمتـد هـذه الفترة الأسـاسية ما يتراوح بين دقيقتين على الأقـل وثمـاني دقـائق علـى الأكـثر يتـم خلالها تهيئة الجهاز الهوائي لديك ورفعه إلى أقصى الدرجات الممكنـة. هـذه الفـترة الأسـاسية تتلوها تمرينات لا هوائية بمعدل مرة أو مرتين أو ثلاث مرات في الأسـبوع. **إن تطوير جهازك الهوائي بالشكل المناسب لن يجعل منك رياضياً أفضل فحسـب، بل إنه سيعمل كذلك علـى حـرق الدهـون الفائضـة مـن ردفيـك، ويحسّـن نظـامك المناعي، ويعطيك طاقة أكبر،** كما يحميك من الإصابات. بعبارة أخرى، إنه وسـيلة تبني بها صحتك وليـاقتك البدنيـة الكليـة عـن طريـق الـترويض المناسـب لجـهازك الاستقلابي لكل من التدريبـات الهوائيـة، وكذلـك للتدريبـات اللاهوائيـة في الوقـت المناسب*".

إنك بتكوينك قاعدة هوائية إنما تخلق قدراً هائلاً من الطاقة والقدرة على التحمل. تذكـر أنك بتوسيع قدرتك الهوائية إنما توسع قدرة جسمك على توصيل الأكسجين (مصدر الطاقـة والصحة) لكل عضو وجهاز في جسـمك.

المشكلة أن معظم الناس يحاولون قسر أنفسهم إلى مـا يتجـاوز معـدلات قلبـهم المثاليـة، ويقضـون جميع أوقاتهم أثناء التمارين وهم في حالة لا هوائية. فإن لم تكن قـد بنيـت قـاعدة هوائية فإن كل تمريناتك اللاهوائية إنما تكون على حسـاب قوة الاحتمال لديـك. فالكثـيرون

* من كتاب مافيتون: "سـباق الحياة ذو الألف ميل".

من الناس، بدافع رغبتهم العارمة في أن "يجلدوا" أنفسهم إلى أن يصلوا إلى حالة لياقة بدنية، يحاولون أداء تمارينهم وهم عند أعلى معدلاتهم القلبية. وتجدر الإشارة إلى أن المعدل القلبي الأعلى تقليدياً هو ٢٢٠ ناقصاً سنوات عمرك. وبذا فإنها بالنسبة لشخص في الثلاثين من عمره إنما تعني استهداف الوصول إلى معدل قلبي أقصى هو ١٩٠ نبضة في الدقيقة. ولاشك أن أداء التمارين بهذه الشدة لمدة طويلة من الزمن هو أكثر الأمور تدميراً لجسمك: فقد يجعلك هذا "لائقاً" بدنياً، غير أنه سيكون على حساب صحتك.

لقد ارتكبت هذه الحماقة أنا شخصياً لعدة سنوات. فلقد قسرت نفسي على بلوغ أقصى معدلي القلبي، إذ أقفز فوق سلم التمارين وأثبته على أعلى الدرجات شدةً وأتابع التمارين عليه لمدة عشرين دقيقة. أو أنني بعد أن أتوقف عن الركض لعدة أسابيع، أخرج لأركض مسافة خمسة أميال دون أن أقوم بعملية تسخين على الإطلاق أولاً. وبعد ذلك أعجز عن المشي لعدة أيام. ولكنني كنت أظن بأنني، طبقاً لمبدأ "لا فائدة دون ألم" إنما أحقق لنفسي صحة أفضل! ولكن كل ما كنت أفعله في الواقع هو أن أقيم أسس علاقة حب-كراهية مع التمارين. ولذا فإن الارتباطات المختلطة لدي من ألم ومتعة إنما كانت تدفعني لتأجيل أداء التمارين لأطول فترة يمكن لضميري أن يحتملها، ثم أحاول أن أعوض كل ما فاتني في جلسة واحدة.

غير أنني تعلمت منذ ذلك الحين بأنك حين تبدأ في أداء التمارين بسرعة إنما تلقي بجسمك بذلك فوراً في نطاق طاقة لا هوائية، وبذا فإنك تعرض نفسك لحدوث أمور خطيرة. إذ إنك، لكي تؤمن إيصال الكمية الفورية المطلوبة من الدم التي تتطلبها التمرينات اللاهوائية إلى عضلاتك والتي تكون بأمس الحاجة لكميات فائضة من الدم في هذه الحالة، فإنك تدفع جسمك لاستجرار الدم من أعضائه الأساسية مثل الكبد والكليتين. ونتيجة لذلك تفقد هذه الأعضاء كمية كبيرة من الأكسجين مما يؤذي حيويتك وصحتك بشكل كبير، علماً بأن الاستمرار في ذلك يؤدي إلى ضعف الجسم وإيذائه أو تدميره.

مفتاح الأمور إذاً هو أن تمرن نشاطك الاستقلابي لكي يعمل باستمرار على أساس نمط هوائي. وجسمك لا يحرق الدهون إلا إذا دربته على ذلك بصورة خاصة. ولذا، فإنك إن أردت أن تتخلص من تلك الطبقة العنيدة من الدهون التي تحيط بخصرك، فعليك أن تدرب جسمك على حرق الدهون وليس السكريات. تذكر أن ستو وفيليب مافيتون يصفان معيار الوظائف الهوائية على أنه حرق الدهون. وإحدى أهم فوائد التمرينات الهوائية هو

أنها تحول دون انسداد الشرايين والذي يؤدي بدوره إلى أمراض القلب، وهو السبب الأول للوفيات في الولايات المتحدة (إذ إنه السبب في موت واحد من بين كل شخصين هناك)*.

قد يعمد بعض الأشخاص، بفعل حماسهم لإلغاء جميع أنواع الدهون من أنظمتهم الغذائية، إلى دفع أجسامهم إلى حالة يمكن تسميتها بأنها "إسعافية" حيث يبدأ الجسم يخزن الدهون بفعالية أكبر. وهم يزيدون هذه الغلطة تعقيداً بتجويع أنفسهم. وحين يعودون في النهاية إلى عادات غذائهم العادية فإن أجسامهم تخزن كميات أكبر من الدهون من نفس القدر من الطعام الذي كانوا يتناولونه قبل أن يبدؤوا في الخضوع للنظام الغذائي التخفيفي، وبذا فإنهم يكتسبون من الوزن أكثر مما فقدوا! وهكذا فإننا نحن الأمريكيين مهووسون بالتخلص من تلك "الأرطال العشرة الأخيرة".

حين يقول لي الناس إنهم يريدون أن يخفضوا عشرة أرطال من وزنهم أسألهم: "عشرة أرطال من ماذا؟" فهم يتمرنون في أغلب الأحيان بطريقة تجعلهم يخسرون الماء والعضلات، وليس الدهون: فقد تزن الآن مثلما كنت تزن قبل عشر سنوات، ولكنك مع ذلك أقل صحة لأنك استبدلت الدهون بالعضلات. فالعضلات أثقل من الدهون، ولذلك فإنك إن كان وزنك الآن مثلما كان قبل عشر سنوات وكان جسمك مكوناً من كميات أكبر من الدهون فهذا يعني أنك في حالة سيئة!

صحيح أن علينا أن نحد من كمية الدهون التي نتناولها بحيث لا تتجاوز الحدود المعتدلة (بين ٢٠ و ٣٠ في المائة مما نتناوله من سعرات حرارية)، غير أنه لا يوجد ما يمكنك أن تقارنه بالتمارين الهوائية لتمرين جهازك الاستقلابي على حرق الدهون. وتجدر الإشارة إلى أنه لا توجد نسبة "صحيحة" من كمية الدهون التي يتناولها جميع الأفراد، بل إن الأمر يعتمد على طريقة استقلابك للدهون التي تهضمها*. ألا تحب أن تتمتع بنفس القدرة التي يتمتع بها من تحسدهم والذين يبدو وكأن الله حباهم بنعمة قدرة استقلاب تحرق الدهون؟ يمكنك ذلك! القضية قضية تكييف وترويض لجسمك.

---

* للمزيد من المعلومات المميزة عن الحمية الغذائية يمكنك قراءة فصل "الطاقة: وقود التميز" في كتابي الأول: "قدرات غير محدودة".

* هنالك مبدأ في علم وظائف الأعضاء (الفيزيولوجيا) يسمى قانون عمل الكتلة يتحكم في كيفية استخدام جسمك للوقود الذي تعطيه إياه. فإن أعطيت جسمك كمية كافية من الدهون فإنه سيستعمله كوقود. أما إن حرمته من الدهون فإنه سيخزنها. أي أن جسمك سيستعمل ما تطعمه. ولكن هذه المعادلة غير كاملة بالطبع بدون عامل التمارين لكي تحرق الدهون التي تستبلكها.

كيف يمكنك إذاً أن تدرب نظامك الاستقلابي على حرق الدهون بحيث تتوفر لديك الطاقة وقوة الاحتمال والحيوية، وبحيث تطبق كل ما تعلمته في هذا الكتاب وتعيش حياتك بكل نشاط وحيوية؟ لدي أخبار سارة، وأخرى سيئة. فلنبدأ بالسارة: يمكنك تحقيق ذلك باتباع خطوات بسيطة في كل يوم. أما الأخبار السيئة فهي أنك لا تستطيع أن تفعل ذلك بالقيام بالمجهودات غير الهوائية، أي عن طريق جر عربة الجولف من ثقب إلى ثقب آخر في ملعب الجولف كما يفعل الأمريكيون. ولكنك إن قذفت نفسك في الاتجاه الآخر المعاكس فلن تحقق الفائدة المرجوة أيضاً. فهبّات الركض السريعة جداً هي تمارين لا هوائية. إذ إنها تسبب نقصاً فورياً في كمية الأكسجين في الخلايا وتبدأ في تدريب نظامك الاستقلابي على حرق سكر الكبد (الجليكوجين) و/أو سكر الدم، وبذا فإن الدهون تبقى مخزنة في جسمك.



إنك تحتاج للمزيد من الحركة.
قم وأحضر لي وجبة شيزبيرجر مع البصل.

ربما كان الأكسجين هو العنصر الأهم للصحة. نحن نتنفس في كل يوم حوالي ٢٥٠٠ جالون من الهواء لكي نزود أنسجتنا بالأكسجين، وبدونه فإن الخلايا تضعف وتموت. وتجدر الإشارة إلى أنه توجد في جسم كل منا ٧٥ تريليون خلية وهي التي تزودنا بالأدينوسين ترافوسفات ATP، الذي يعتبر الطاقة الأساسية لكل ما يفعله جسمك، سواء أكان يتنفس، أم يحلم، أم يأكل، أم يتمرن. ولكي تعيش فإن *على* الخلايا أن تأخذ الأكسجين لتحرق الجلوكوز ولإنتاج عنصر ATP اللازم للنمو المتواصل للجسم.

القضية الأساسية هي أنك لا تريد أن تبدد ما لديك من أكسجين أثناء أدائك للتمارين. فإذا كنت تريد أن تعرف فيما إن كنت قد تجاوزت الحد الهوائي إلى اللاهوائي فإليك هذا الاختبار البسيط: **هل تستطيع الكلام أثناء أداء التمارين (هوائي)؟** أم أنك تشعر بتسارع أنفاسك (لا هوائي). **يجب أن يكون تنفسك مستمراً ومسموعاً، ولكن لا تبدو عليه أمارات الجهد.** كيف تشعر لدى ممارستك الرياضة؟ إذا كنت تتمرن تمارين هوائية فيجب أن تكون تمارينك باعثة على المتعة وإن كانت متعبة. أما إذا كنت تتمرن لا هوائياً فإنك تشعر بالتأكيد بالقسر. ما هي العلاقة التي تحققها على ميزان يتدرج من الصفر إلى ١٠، صفر يعني أدنى جهد و ١٠ تعني أقصى جهد؟ **إذا تجاوزت الرقم ٧ فإنك ستكون قد تجاوزت الحد الهوائي إلى اللاهوائي. ومن الناحية المثالية فإن عليك أن تقيّم نفسك فيما بين الرقمين ٦ و ٧.**

يتطلب التعرف على قدرتك الهوائية نوعاً من التدريب. أولاً، ننصحك بارتداء جهاز لمراقبة معدل النبض القلبي. وبعد ذلك عليك أن تسخّن تدريجياً إلى أن تصل إلى أقصى منطقة تدريب هوائي (انظر الجدول التالي).

ومن شأن التسخين أن يحقق غايتين: ١) أن تجمع تدريجياً الأحماض الدهنية المخزنة في جميع أجزاء جسمك لتذهب إلى مجرى الدم لكي تتمكن من استخدام هذه الدهون بدلاً من سكر الدم الحيوي بالنسبة لك. وهذا أمر شديد الأهمية. فإن لم تقم بالتسخين فقد تتمرن هوائياً، أي بالأكسجين الموجود في الخلايا، ولكنك لن تحرق الدهون. وأثناء عملية التسخين عليك أن تعد معدل نبضك بحيث يكون بمعدل ٥٠ في المائة من الحد الأقصى للنبض مستخدماً من أجل ذلك الطريقة القياسية في هذا الحساب (انظر الملاحظة المبينة فيما يلي والخاصة بجدول معدل النبض). ٢) يمنع تشنج العضلات. يجب أن تستغرق فترة التسخين حوالي خمس عشرة دقيقة. وهذا يسمح لجسمك بأن يوزع الدم بالتدريج إلى تلك المناطق التي تحتاجه بدلاً من تحويله مباشرة من الأعضاء الحيوية في جسمك، وفي هذا اختلاف خطير من شأنه أن يؤكد لك بأن تمريناتك ستبني صحتك ولياقتك دون أن تؤذي أجهزة جسمك.

ثانياً، تمرّن ضمن حدود منطقة تدريباتك الهوائية لمدة عشرين دقيقة على الأقل، علماً بأن فترة التدريب المثالية تتراوح بين ثلاثين وخمس وأربعين دقيقة.

إن أفضل طريقة لتحديد معدل نبضك القلبي المثالي أثناء التدريب هو بتطبيق الصيغة التالية:

حساب معدل نبضك القلبي المثالي*

١٨٠ - عمرك = معدل نبضك القلبي المثالي (المعدل الذي يمكّنك من التدريب هوائياً قبل الوصول إلى المرحلة اللاهوائية).

إذا كنت تتعافى من مرض شديد أو كنت تتناول أدوية فاطرح من الرقم ١٠ نقاط أخرى.

إن لم تكن قد تدربت من قبل، أو كنت تعاني من إصابة، أو كنت تخفف من تدريباتك، أو كنت تصاب بنزلات البرد والأنفلونزا كثيراً، أو كنت تعاني من الحساسية، فاطرح ٥ نقاط أخرى.

إذا كنت تتمرن منذ مدة تصل إلى العامين دون أن تعاني من أية مشاكل، ولم تصب بنزلات برد أو أنفلونزا لأكثر من مرة أو مرتين في السنة فعليك أن تحافظ على نقاطك دون أن تطرح منها.

إذا كنت تتمرن منذ عامين دون مشاكل، وتتقدم في المسابقات دون أن تتعرض للأذى فأضف ٥ نقاط

استشر طبيبك قبل أن تبدأ أي برنامج تدريبات بدنية.

ثالثاً: خذ اثنتي عشرة إلى خمس عشرة دقيقة للتبريد الملائم بالمشي أو بأداء حركات من نوع خفيف. وبهذه الطريقة ستمنع الدم من أن يتجمع في العضلات التي استعملتها. فإذا توقفت عن الحركة فجأة بعد التمارين فلن يكون هنالك سبيل للدم لكي يعود إلى حيث ينقّى ويتزود بالأكسجين من جديد ويعاد توزيعه، بل سيبقى في العضلة بحيث إنها تحتقن بالدم، وبذا تزداد السموم في مجرى الدم.

يمتنع الناس في كثير من الأحيان عن الالتزام بالقيام بالتمرينات نظراً لأنهم يربطون بينها وبين الألم الشديد، إما الألم البدني وإما ألم عدم توفر الوقت الكافي لذلك. ولكنك إن حاولت، فستكتشف أمرين ممتعين: *١) ستحب ممارسة التمرينات بهذه الطريقة لأنها*

---

* الحساب التقليدي لحدود تدريباتك هو ٢٢٠ - عمرك = معدل نبضك القلبي الأقصى. معدل النبض الأقصى × ٦٥٪ - ٨٥٪ = منطقة التدريب. الصيغة المذكورة أعلاه هي من وضع ستو ميتلمان والدكتور فيليب مافيتون.

تجلب لك المتعة دون أن تسبب لك الألم ٢) ستمارس مستوى من الحيوية البدنية لم تشعر به من قبل.

إن كان يقلقك موضوع الوقت الذي تستغرقه التمرينات، ففكر في طرق تمكنك من استثمار وقتك بأحسن صورة ممكنة. إذ يمكنك مثلاً وأنت تمارس التمارين أن تستمع إلى الأشرطة، أو تقرأ، أو تشاهد نشرات الأخبار، أو تنجز قراءة أسئلة الصباح أو المساء، أو تقرأ هرم قواعدك وقيمك وتستخدم وقتك بطرق أخرى مثمرة. وحين سألت ستو ميتلمان عن توصياته بشأن جدول التمارين اقترح البدء بثلاث جلسات في الأسبوع، تشمل خمس عشرة دقيقة للتسخين، وعشرين دقيقة للتدريبات الهوائية (أيروبكس) وخمس عشرة دقيقة للتبريد. وبعد ذلك يمكن لك أن تطيل فترات التمرينات كما تراه مناسباً.

هل أعني بذلك بأن التمرينات الهوائية هي نمط التدريبات الوحيد الذي يجدر بك أن تمارسه؟ طبعاً لا. إذ إن توفير العافية واللياقة هما هدفك، وما نود تحقيقه هو تعزيز أدائك وكذلك قوة احتمالك (تذكر أنك في أي وقت تتدرب فيه بسرعة غير هوائية فإنك إنما تفعل ذلك على حساب قوة احتمالك). ولذا، وبعد أن تبدأ بتطوير قدرتك الهوائية، وحين تصل إلى مستوى ثابت لا تزيد عنه (في وقت ما، بعد مرور شهرين إلى أربعة أشهر من التدريبات) يمكنك أن تبني قوتك بإضافة تمرينات لا هوائية لبرنامجك مثل حركات تكرار سريعة مع رفع أثقال. وهذا يختلف من شخص لآخر، وأفضل اختبار هو أن تنصت لرد فعل جسمك. فإذا كنت تجري على الشاطئ وشعرت فجأة بأنك تريد أن تركض بسرعة قصوى فافعل ذلك! طوّر حكمتك الجسمانية. تعلم أن تلاحظ قدرة جسمك على تحمل مهمات بدنية أكثر تحدياً.

وفي الواقع فإن ستو يؤكد لنا بأن بإمكاننا أن نحسّن قوة احتمالنا إلى أن نبلغ مرحلة متقدمة من العمر. إذ ليس من الضروري أن تصبح ضعيفاً حين يتقدم بك السن! وتقسيم الزمن إلى فترات ليس هو الحكم بالنسبة لصحتنا، بل إن الالتزام بطراز حياة يعزز الصحة هو الحكم الفعلي. وعلى الرغم من أن بعض الناس يولدون ولديهم استعداد مسبق لحرق الدهون، أو أنهم ينعمون بنعمة السرعة أو القوة، فإن بإمكان أي شخص أن يحقق قوة الاحتمال والحيوية بأن يقرر بوعي أن يروض كيمياء جسمه.

"التقدم في العمر لن يحد من قوتنا، بل في الواقع يحررنا"
"ستو ميتلمان"

من أكثر الأخبار إثارة أنه يمكن للتمرينات أن تتحول إلى إدمان إيجابي، شأن كل الأنماط التي تمنحنا المتعة. ومهما كنت تحاول أن تتجنب التمرينات في الوقت الحاضر، فإنك قد تصبح شغوفاً بها حين تكتشف مدى المتعة التي تحققها حين تتدرب *بالطريقة المناسبة*. ولقد أظهرت الأبحاث بأنك إن مارست التمارين على نحو متصل لمدة تزيد عن اثني عشر شهراً فإن هذا سيشكل لديك إدماناً إيجابياً يستمر لديك طيلة حياتك. وحتى لو انصرفت عن التمارين لبعض الوقت فإنك ستعود لتمارس برنامجاً مستمراً للتمرينات طيلة حياتك. إذ إن جسمك سيندفع للحصول على متعة الصحة، وإلى الشعور بالتحليق الطبيعي الناجم عن رفع قدراتك البدنية إلى أقصى حالاتها. لماذا؟ لأنك ستكون قد دربت جهازك العصبي على ترويض نشاطك الاستقلابي بحيث *ينمو ويزدهر* نتيجة لخبرتك هذه. ونحن جميعاً نستحق الحيوية البدنية التي يمكنها أن تحول نوعية حياتنا. فمصيرك البدني يرتبط ارتباطاً وثيقاً بمصيرك الذهني، والعاطفي، والمالي، كما يرتبط بمصير علاقاتك. بل إنه سيقرر في الواقع إن كنت ستحظى بمصير من حيث المبدأ!

ينبوع الشباب

الشباب والحيوية البدنية هما دونما شك رمز قوي التأثير في ثقافتنا الخاصة. وهنالك فيلم يحمل عنوان الشرنقة Cocoon، يناقش ذلك حيث يحظى رجال ونساء عجائز بفرصة جديدة لحياة حافلة بالنشاط. ولا شك أن أعداداً كبيرة من الناس يلهثون وراء أي شيء يظنون أنه سيطيل فترة "شبابهم"، في حين أن الينبوع الحقيقي للشباب يكمن في الواقع في داخلهم، وهو يعرف باسم هرمون النمو البشري HGH الذي ينشط أنسجة النمو، ويزيد من قوة العضلات والكتلة غير الدهنية في الجسم، ويعزز المرونة، ويثخن العضلات، وينشط نمو العظام والأعضاء، كما يساعد على الحفاظ على الأنسجة الصحيحة. فمنذ ولادتك إلى أن تبلغ الثلاثين من عمرك تقريباً يتم إطلاق هرمون النمو البشري بصورة طبيعية إلى مجرى الدم بعد ساعة ونصف الساعة تقريباً من خلودك للنوم، وكذلك مرة أخرى قبل استيقاظك في الصباح. ولكن المستويات العالية من هذا الهرمون تتضاءل تدريجياً بمرور الوقت، وبحلول سن الستين تقريباً فإن ثلاثين في المائة من الرجال يفرزون القليل من هذه المادة أو قد لا يفرزونها على الإطلاق. ويعتقد أن النساء يتابعن إفراز هرمون النمو حتى سن متأخرة من أعمارهن، وهذا هو أحد أسباب كونهن يعشن حياة أطول.

وتجدر الإشارة إلى أننا نتلقى دفعات من هرمون النمو بعد التمارين الشاقة و/أو بعد التعرض لإصابة خطرة لأن هرمون النمو هو مادة تساعد على الشفاء. ويتم تصنيع هرمون النمو حالياً في المختبرات ويُعطى للأطفال الذين يعانون من التقزم (قصر القامة الشديد) لتنشيط نموهم. ولكن كيف يمكنك تعزيز قدرتك الطبيعية على إطلاق هرمون النمو البشري في داخل جسمك؟ الطريقة لإطلاقه على الفور وباستمرار هي عن طريق التمرين المتفجر. وهذا يعني أداء حركات متكررة لنشاط يمكنك الاستمرار فيه لمدة خمس وثلاثين إلى خمس وأربعين ثانية فقط، مثل رفع الأثقال. وقد أظهرت اختبارات المختبر في ميامي بولاية فلوريدا نتائج مثيرة. إذ إن مجموعة ممن وصلوا إلى سن الستين والذين لم يتلقوا أي تمارين منذ عشر أو خمس عشرة سنة لتقوية العضلات قد بدءوا يتعلمون رفع الأثقال بحيث قويت عضلاتهم بما يماثل عضلات من هم في الحادية والعشرين من عمرهم مع مستويات طاقة تلائم هذه القوة.

ماذا يعني كل هذا؟ *يعني أنه من الممكن لك أن تكون قوياً في السبعين أو الثمانين كما كنت في العشرين أو الثلاثين من عمرك!* ولن يمكنك فقط أن تستمر في بناء قوة احتمالك بواسطة التمارين الهوائية كما أشرنا من قبل، بل يمكنك أيضاً أن تتابع زيادة قوتك بدفقات انفجارية قصيرة من التمرينات اللاهوائية. تذكر العامل الآخر في المعادلة: أعطِ جسمك المغذيات التي يحتاجها. تأكد من عدم تسميم جسمك بزيادة كمية السكر والدهون والملح واللحوم التي تتناولها. كل هذه أنباء سارة ونحن ندخل القرن الحادي والعشرين، فالتقديرات تشير إلى أن ٢٤ في المائة من سكان الولايات المتحدة سيكونون في عمر يزيد عن خمسة وستين عاماً. فإذا تمكنا من السيطرة على أجسامنا الآن فإن واحداً من كل أربعة أمريكيين لن يكون عالة على المجتمع، بل عضواً قوياً وحيوياً يقدم مساهمات قيمة ويستمتع بحياته لأقصى درجة!

"جسم الإنسان هو أفضل صورة للروح البشرية"

"لودفيج ويتجنشتاين"

واجب اليوم:

١. ميّز بين الصحة واللياقة. لقد فعلت هذا فعلاً.

٢. قرر أن تصبح صحيح الجسم. آمل أن تكون قد فعلت هذا أيضاً.

٣. حدّد وضعك الآن. هل تجري تمارين هوائية أم لا هوائية حالياً؟ هل تحرق دهوناً أم جليكوجين؟ عليك إما أن تزور من يستطيع أن يجري لك اختباراً. وإما أن تجيب على الأسئلة التالية:

هل تستيقظ صباحاً وأنت تشعر بأنك متعب؟

هل تشعر بالجوع بعد إجرائك التمارين؟

هل تخضع لتقلبات عنيفة في المزاج بعد إجراء التمارين؟

هل تظل تلك الطبقة نفسها من الشحوم ملتصقة بجسمك على الرغم من جهودك الدءوبة؟

هل تشعر بأوجاع وآلام بعد إجراء التمارين؟

إذا أجبت بنعم على هذه الأسئلة فإن الاحتمال هو أنك تجري تمرينات لا هوائية.

٤. اشترِ جهازاً لمراقبة معدل النبض القلبي (يكلف ما يتراوح بين ١٧٥ و ٢٠٠ دولار). وهذا واحد من أحسن الاستثمارات التي يمكنك أن تقوم بها.

٥. ضع خطة لنفسك. روّض نظامك الاستقلابي على حرق الدهون وعلى إنتاج مستويات ثابتة من الطاقة بالبدء في برنامج يستمر عشرة أيام لتمارين هوائية تبعاً للخطوط العريضة التي أوضحتها أعلاه. ابدأ على الفور.

٦. كجزء من تحدي برنامج الأيام العشرة، الوارد في الفقرة "٥" أعلاه، يمكنك أن تقرأ فصل "الطاقة: وقود التميز" في كتابي الأول "قدرات غير محدودة".

٧. قرر أن تجعل التمارين جزءاً من هويتك. ومن خلال التزام طويل الأمد يمتد على مدى الحياة لأداء التمارين يمكننا أن نجني الثمار التي تقدمها لنا الحياة.

والآن لنضع أنفسنا في مستوى أعلى بزيادة مستوى...

٢١

مصير العلاقات: موضع المشاركة والرعاية

اليوم الثالث

محصلتك النهائية: *عزز نوعية علاقاتك الشخصية بصورة واضحة وقابلة للقياس. وعمّق صلاتك العاطفية مع الناس الذين يهمك أمرهم أكثر من غيرهم بمراجعة المبادئ الأساسية الستة للعلاقات الناجحة.*

النجاح عديم القيمة إن لم يكن هناك من تشاركه فيه، علماً بأن العاطفة الأكبر التي نرغب فيها هي إقامة صلة روحية مع أشخاص آخرين. ولقد تحدثنا في هذا الكتاب باستمرار عن تأثير العلاقات في تشكيل الشخصية، والقيم، والقناعات. ونوعية حياة كل منا. وتمرين اليوم صُمِّم بالتحديد لتذكيرك بالنقاط الست الرئيسية التي تعتبر قيّمة بالنسبة لأية علاقة، فلنراجع بإيجاز هذه النقاط الست قبل أن أعطيك واجبك لهذا اليوم:

١. **إذا كنت لا تعرف قيم وقواعد الناس الذين تشترك معهم في علاقة ما فعليك أن تستعد للشعور بالألم.** يمكن للناس أن يحبوا بعضهم البعض، ولكنهم إذا ظلوا يكسرون القواعد التي يتبناها الأشخاص الذين يهتمون بهم لأي سبب من الأسباب فإنه لابد أن تحدث انزعاجات وتوتر في هذه العلاقات. تذكر أن أي انزعاج عانيت منه مع شخص آخر إنما كان انزعاجاً من القواعد، وحين يرتبط الناس ببعضهم ارتباطاً وثيقاً فمن المحتمل أن يحدث صدام بين قواعدهم. وبمعرفتك للقواعد الخاصة بشخص ما يمكنك توقي هذه التحديات مسبقاً.

٢. بعض أكبر التحديات في العلاقات تأتي من حقيقة أن معظم الناس يدخلون في علاقة ما لتحقيق كسب معين: إذ يبحثون عمّن يجعلهم يشعرون شعوراً حسناً. ولكن السبيل الوحيد لضمان استمرار علاقة ما في الواقع هو أن ترى علاقتك كموقع تتوجه إليه لكي تعطي، وليس مكاناً تذهب إليه كي تأخذ.

٣. شأن أي شيء آخر في الحياة فإن هنالك أشياء معينة علينا أن نبحث عنها وأخرى علينا أن نتوقاها لكي نجعل علاقة ما تقوى وتتعزز. لاشك أن هنالك شارات تحذيرية في داخل علاقتك يمكن لها أن تخطرك بأن عليك أن تعالج مشكلة ما على الفور قبل أن يخرج الأمر من يديك. وتحدد الدكتورة باربرا دي أنجليز في كتابها الذي يحمل عنوان "كيف تتبادل الحب طيلة الوقت"، تحدد أربع مراحل مميتة يمكنها أن تقتل علاقة ما. وبتحديد هذه المراحل يمكننا التدخل والقضاء على تلك المشكلات على الفور قبل أن تتضخم لتصبح أنماطاً مدمرة من شأنها أن تهدد العلاقة نفسها.

المرحلة الأولى، المقاومة: المرحلة الأولى من التحديات التي تواجه علاقة ما هي حين تشرع في الإحساس بالمقاومة. إذ إن كل إنسان ارتبط بعلاقة ما في يوم من الأيام لابد وأن مر بأوقات شعر فيها بمقاومة شيء ما قاله أو فعله الطرف الآخر في تلك العلاقة. تحدث المقاومة حين تعترض أو تشعر بالانزعاج أو بالابتعاد بعض الشيء عن الشخص الآخر. قد يعود الأمر مثلاً إلى نكتة أزعجتك رواها هذا الشخص في حفلة وتمنيت لو أنه لم يفعل. والمشكلة أن معظم الناس لا يتكاشفون حين ينتابهم شعور بالمقاومة ولذا فإن هذه العاطفة تتنامى إلى أن تصل إلى...

المرحلة الثانية، الغيظ: إن لم تتم معالجة المقاومة فإنها تتنامى لتصبح غيظاً. وعند ذلك لن تشعر بالانزعاج بل *بالغضب* من الطرف الآخر. إذ تبدأ بالانفصال عنه وبخلق حاجز يفصلك عنه. والغيظ يقتل الشعور بالمودة، وهذا نمط مدمر في أية علاقة بحيث إنه، إن لم يُكبح فمن شأنه أن يتسارع. فإن لم يتم تحويل هذا الشعور أو المكاشفة فيه فإنه يتحول إلى...

المرحلة الثالثة، الرفض: عند هذه النقطة يكون الغيظ قد تنامى لديك بحيث تجد نفسك تبحث عن سبل تخطئ فيها الطرف الآخر وتسعى لمهاجمته إما لفظياً وإما بوسائل أخرى غير لفظية. وفي هذه المرحلة تبدأ ترى في أي تصرف من قبله تصرفاً مزعجاً يثير السخط. وهنا لا يحدث انفصال عاطفي فقط، بل افتراق فعلي أيضاً. فإن سمحنا للرفض بالاستمرار فإننا لكي نخفف من ألمنا نلجأ إلى...

المرحلة الرابعة، الكبت: عندما تتعب من التعامل مع الغضب الذي يرافق مرحلة الرفض، فإنك تحاول أن تخفف من ألمك بخلق حالة خدر عاطفي إذ تتجنب الشعور بأي ألم، ولكنك تتجنب أيضاً العاطفة والإثارة. وهذه أخطر مرحلة في العلاقة إذ إن المحبين

يتحولون في هذه الحالة إلى مجرد شخصين يسكنان في مكان واحد. إذ لا يعرف أي من الطرفين فيما إن كانت لدى الطرف الآخر أية مشاكل لأنهما وإن كانا لا يتقاتلان قط. إلا أنه لا تبقى أية علاقة أو تواصل بينهما.

ما هو السبيل لمنع حدوث مثل هذه الحالة؟ الجواب بسيط: **تواصل مع الطرف الآخر مواجهة.** تأكد من أن قواعدك معروفة له ويمكنه تلبيتها. ولتجنب وصول الأمور إلى نقطة اللاعودة استخدم قاموساً تحويلياً، إذ بدلاً من أن تقول: "لا أستطيع تحملك حين تفعل ذلك!" استعمل تعابير التفضيل مثل: "أفضل لو أنك فعلت كذا وكذا عوضاً عن ذلك". طوّر أنماطاً تكسر فيها الوضع لمنع حدوث مجادلة لا تستطيع أن تتذكر بعد لماذا حدثت في الأصل. بل إن ما يهمك فقط هو أن تفوز بها.

٤. اجعل من علاقتك هذه إحدى أولويات حياتك، وإلا فإن هذه العلاقة ستتخذ موقعاً خلفياً مقارنة بأي أمور أخرى قد تكون عاجلة أكثر تحدث لك أثناء اليوم. وشيئاً فشيئاً تخبو حدة العاطفة والانفعال وتخرج عن مسارها. لسنا نريد أن نفقد قوة علاقاتنا لمجرد أننا سمحنا لقانون العادة والألفة بأن يأسرنا، أو ندع الإهمال يعودنا على تجاهل الإثارة والعاطفة الشديدة التي نشعر بها إزاء شخص آخر.

٥. أحد الأنماط الأكثر أهمية والتي اكتشفتها وزوجتي منذ وقت مبكر من زواجنا والتي تعتبر قضية حاسمة بالنسبة لاستمرار علاقتنا أن **علينا أن نركز في كل يوم على جعل هذه العلاقة أفضل وأفضل،** بدلاً من التركيز على ماذا سيحدث إن انتهت هذه العلاقة. علينا أن نتذكر أننا سنخضع لأي شيء نركز عليه. فإن ركزنا باستمرار على الخوف من انتهاء تلك العلاقة فإننا نبدأ في اللاوعي بفعل أشياء تخرب هذه العلاقة بحيث نستطيع أن ننتشل أنفسنا قبل أن نتورط أكثر فأكثر في تلك العلاقة مما يؤدي بنا إلى الشعور بألم حقيقي.

ويرتبط بهذا المبدأ أن علينا **ألا نهدد قط وبأي صورة من الصور، وعلى الإطلاق العلاقة نفسها إن كنا نريد لهذه العلاقة أن تستمر.** وبعبارة أخرى، لا تقل قط: "إن فعلت هذا فإنني سأتركك". فمجرد النطق بهذه العبارة يخلق احتمال حدوثها فعلاً. كما أن من شأن ذلك أن يثير خوفاً يهز العلاقة لدى طرفيها. وتجدر الإشارة إلى أن كل زوجين أجريت مقابلات معهما وكانت لهما علاقة مستمرة كانا قد جعلا قاعدة لهما ألا يضعا استمرار علاقتهما موضع التساؤل، وألا يهددا قط بإنهائها. تذكر الصورة المجازية للسيارة المنزلقة وإمكانية اصطدامها بالحائط. إذ إن عليك أن تركز على ماذا تريد أن تتجه إليه وليس على ما تخشاه.

٦. ارتبط من جديد في كل يوم بما تحبه في هذا الشخص الذي تربطك به علاقة. عزّز مشاعر ارتباطك به وجدد مشاعر المودة والتجاذب معه بأن تطرح على نفسك باستمرار السؤال التالي: "أي حظ حسن في الحياة جعلني أرتبط بك؟" ارتبط ارتباطاً كاملاً بمزية مشاركتك هذا الشخص حياته، حاول أن تشعر بذلك الإحساس بكل قوته، ورسّخ هذا الشعور في جهازك العصبي. انغمس في بحث مستديم لا نهاية له حول السبل التي تمكنكما من مفاجأة بعضكما البعض. فإن لم تفعل فإن العادة تصبح هي النمط السائد وستأخذان بعضكما البعض كتحصيل حاصل. لذا حاول أن تعثر على تلك اللحظات الخاصة وابتدعها بحيث تصبح علاقتكما قدوة تحتذى. علاقة أسطورية!

"في القلب المليء هنالك مجال لكل شيء، أما في القلب الفارغ فليس هنالك مجال لأي شيء"

"انطونيو بورشيا"

واجب اليوم:

١. خصّص وقتاً في هذا اليوم لكي تتحدث مع أقرب شخص إليك، وابحث عن أهم ما في العلاقة بينكما بالنسبة لكل منكما. ما هي القيم الأعلى في علاقتكما المشتركة، وما الذي يجب أن يحدث لك لكي تشعر بأن هذه القيم توضع موضع التحقيق.

٢. قرّر بأن الأهم بالنسبة لك هو أن تحافظ على علاقة الحب تلك بدلاً من أن تثبت بأنك على حق. إن وجدت نفسك في أي يوم من الأيام تصّر فيه بأنك على حق فعليك أن تكسر نمطك هذا. توقف على الفور وعُد إلى مناقشة هذا الأمر فيما بعد حين تكون في وضع أفضل بحيث تتمكنان من حل نزاعكما.

٣. طوّر نمطاً تتفقان على اللجوء إليه لكسر الموقف حين تحتد الأمور بينكما إلى أقصى درجاتها. وبهذه الطريقة يمكنك أن تبتسم وتتخلص من حالة الانزعاج مهما كنت غاضباً. ولتسهيل الأمور عليكما، استخدما أكثر الوسائل مرحاً وغرابة يمكن أن تفكرا فيها وتبتدعاها لكسر الموقف. اجعلا من ذلك نكتة خاصة تلجآن إليها كملجأ أخير.

٤. حين تشعر بالمقاومة حاول التعبير عن الموضوع بتعابير مخففة للطرف الآخر مثل: "ربما كنت مفرطاً في الحساسية، ولكنني أشعر بالانزعاج حين تفعل ذلك".

٥. حدّد ليالي منتظمة تخرجان فيها سوياً، ويفضل أن يكون ذلك مرة واحدة في الأسبوع، أو مرتين في الشهر على الأقل. تناوبا مفاجأة كلٌ منكما الآخر وحاولا أن تحلما بأكثر الأشياء رومانتيكية ومتعة يمكنكما أن تفعلاها معاً.

٦. تأكد من التعبير عن عاطفتك إزاء الطرف الآخر في كل يوم.

هذه هي الوظيفة الوحيدة لهذا اليوم! تصرف بموجبها وتمتع بها، وإنني أعدك بأن المكافأة لا تقاس. وللتأكد من الالتزام بالتحسين المستمر الذي لا ينتهي (CANI!) على أساس يومي لنحاول أن نطور خطة ممتعة بخلق...

٢٢

المصير المالي: خطوات صغيرة للحصول على ثروة صغيرة (أو كبيرة)

اليوم الرابع

المحصلة النهائية: *سيطر على مستقبلك المالي بتعلم العناصر المؤسسة الخمسة لتكوين الثروة والمال!* إنها إحدى القضايا المثقلة بالعاطفة في حياتنا. ومعظم الناس على استعداد للتخلي عن أشياء أكثر قيمة من المال لكي يحصلوا على المزيد منه. إذ يدفعون أنفسهم إلى ما يتجاوز الحدود، ويتخلون عن أوقات راحتهم وعائلاتهم وأصدقائهم، بل وقد يدمرون صحتهم في سبيل تحصيله. والمال مصدر قوي يرتبط بالألم والمتعة معاً في داخل مجتمعنا. وهو يستخدم في الغالب الأعم لقياس الاختلاف في نوعية الحياة. ولزيادة الهوّة بين من يملكون ومن لا يملكون.

يحاول بعض الناس التعامل مع المال متظاهرين بأنه غير مهم، ولكن الضغط المالي هو أمر يؤثر علينا جميعاً في كل يوم من أيام حياتنا. فالافتقار للمال بالنسبة للمتقدمين في السن بشكل خاص يترجم في كثير من الأحيان إلى حرمان من الموارد شديدة الأهمية بالنسبة لحياتهم. كما أن المال بالنسبة لبعض الناس مفعم بالغموض. ولكنه بالنسبة للبعض الآخر مصدر للرغبة، والكبرياء، والحسد، بل والاحتقار. فأي من هذه الأمور هو المال؟ هل هو صانع الأحلام، أم مصدر كل الشرور؟ هل هو أداة أم سلاح؟ مصدر للحرية، والقوة، والأمان؟ أم أنه وسيلة لغاية؟

إننا ندرك، ذهنياً، بأن المال وسيلة للتعامل. فهو يسهل علينا عملية التبادل والتحويل، واقتسام القيمة في المجتمع. وهو وسيلة مفيدة ابتدعناها لكي نمنح أنفسنا حرية التخصص في العمل الذي نمارسه في حياتنا دون أن نقلق فيما إن كان الآخرون سيجدون عملنا يستحق المقايضة أم لا.

لقد تعلمنا أن نربط بعض أكثر عواطفنا المسببة للضعف ببذرة هذه البضاعة: مثل القلق، والإحباط، والخوف، وعدم الأمان، والهم، والغضب، والإذلال، والتشوش، وغيرها الكثير.

بل ويبلغ الأمر في بعض الأحيان إلى حد زعزعة الأنظمة السياسية نتيجة للضغوط الناجمة عن الافتقار للمصادر المالية. وهل يمكنك أن تتذكر أي بلد. أو شركة كبرى. أو الحياة الشخصية لأي شخص لم تتأثر بالضغط المالي.

ولكن بعض الناس يظنون خطأً بأن جميع التحديات في حياتهم ستختفي وتتلاشى لو كان لديهم ما يكفي من المال. ولكن هذا أمر بعيد عن الحقيقة كل البعد. إذ إن تحصيل المزيد من المال قلما يؤدي في حد ذاته إلى تحرير الناس. كما أن من المضحك من الناحية الأخرى أن تقول لنفسك بأن تمتعك بحرية مالية أكبر وسيطرتك على مواردك المالية لن يوفر لك فرصاً أكبر للتوسع والمشاركة وخلق القيم لنفسك وللآخرين.

فلماذا يفشل الكثيرون من الناس في بلد مثل الولايات المتحدة مثلاً في تحقيق الوفرة المادية على الرغم من توفر فرص اقتصادية تحيط بهم؟ إننا نعيش في بلد يمكن للناس فيه أن يصلوا بأرباحهم إلى مئات الملايين من الدولارات مبتدئين بفكرة صغيرة لجهاز حاسب آلي وضعوا تصميمه أول ما وضعوه في جراج. ونحن نرى حولنا نماذج لا تصدق ممن يمكننا الاقتداء بهم، أناساً عرفوا كيف يمكنهم أن يحصلوا على ثروة ويحافظوا عليها. فما الذي يمنعنا من الحصول على المال من ناحية المبدأ؟ كيف يمكن بعد كل ذلك أن نفسر لماذا يعجز ٩٥٪ ممن تجاوزوا سن الخامسة والستين في الولايات المتحدة عن إعالة أنفسهم بعد أن قضوا حياتهم كلها في العمل، إلا إذا تلقوا مساعدة من الحكومة أو من أفراد عائلاتهم؟

بمتابعتي للمفاتيح المتعلقة ببناء ثروة تبقى مستمرة اتضح لي شيء واحد، وهو أن تحصيل الثروة أمر بسيط ولكن معظم الناس لا يستطيعون بناء الثروة بسبب وجود *ثقوب في أسهمهم المالية*. يمكن العثور على مثل هذه الثقوب في شكل صراعات داخلية في القيم والقناعات، إضافة إلى ضعف خططهم مما يضمن لهم في الواقع إخفاقاً مالياً. وعلى الرغم من أن هذا الفصل لن يوفر لك كل ما تحتاجه من معلومات لكي تسيطر على حياتك المالية برمتها، وهو أمر يحتاج دون شك إلى أكثر من فصل واحد من هذا النمط، إلا أن الهدف منه هو أن يعطيك أفكاراً أساسية بسيطة يمكنك استخدامها لكي تسيطر على الفور على هذه القضية شديدة الأهمية.

فلنبدأ بتذكر القوة التي تتمتع بها قناعاتنا للسيطرة على سلوكنا. السبب الأعم الذي يمنع الناس من تحقيق نجاح مالي هو أن لديهم ترابطات أو تداعيات مختلطة بشأن ما *يتطلبه* أمر تحصيل المزيد من المال. وكذلك ما يعنيه أن يكون لديك فائض من المال، أي

مال يتجاوز ما تحتاجه لتلبية متطلبات نمط حياتك الحالي. وكما ذكرنا في الفصل ٥ من هذا الكتاب فإن عقلك يعرف ماذا عليه أن يفعل حين تكون لديه ترابطات (تداعيات) واضحة عما يجب عليه أن يتجنبه وما يجب عليه أن يقدم على تحقيقه. وبالنسبة للمال فإننا نرسل شارات *مختلطة*. ولذا فإننا نحصل على *نتائج مختلطة*. فنحن نقول لأنفسنا بأن المال سيوفر لنا الحرية وفرصاً نقدمها لمن نحب، وفرصة لتحقيق كل ما حلمنا بتحقيقه دائماً. وفرصة لتحرير وقتنا. غير أننا ندرك في نفس الوقت بأننا، لكي نجمع مالاً وفيراً، علينا أن نبذل جهداً أكثر مشقة في العمل. وأن نقضي في ذلك من الوقت ما قد يجعلنا نصل إلى سن الشيخوخة وقد بلغ بنا التعب مبلغه بحيث لا نستطيع الاستمتاع به. أو قد نعتقد بأننا إن حصلنا على فائض من المال فإننا لن نتمتع بمزايا روحية، أو أن الناس سينظرون إلينا من منظور أحكام لا نحبها، أو أن أحداً سيحاول خداعنا واقتناص هذا المال، فلماذا نحاول إذاً مجرد محاولة أن نحصل على مال وفير؟

هذه الترابطات السلبية لا تقتصر علينا. فبعض الناس يحقدون على أي شخص يحقق وضعاً مالياً حسناً، وكثيراً ما يفترضون بأنه إذا استطاع شخص ما أن يحصل على مال وفير فلابد أنه قد أقدم على استغلال الآخرين. فإن وجدت نفسك تحقد على شخص ثري، فما هي الرسالة التي ترسلها بذلك إلى دماغك؟ ربما كانت على الشكل التالي: "الحصول على مال فائض شيء سيئ". فإن أضمرت مثل هذه المشاعر بالنسبة للآخرين فإنك تعلّم عقلك بصورة لا واعية بأنك ستصبح إنساناً "سيئاً" إن حققت نجاحاً مالياً. إذ إنك بترويض نفسك على الامتعاض من نجاح الآخرين إنما تروّض نفسك على تجنب الوفرة المالية التي تحتاجها وترغب فيها.

السبب الثاني الشائع الذي يمنع الكثيرين من الناس من السيطرة على وضعهم المالي هو أنهم يعتقدون بأن الأمر شديد التعقيد. بحيث إنهم يحتاجون لـ "خبير" لكي يعالج هذا الموضوع. وعلى الرغم من أن من المفيد جداً أن يكون لديك خبير يساعدك في هذه الأمور، فإن علينا جميعاً أن نتمرن على فهم النتائج الناجمة عن قراراتنا المالية. فإن اعتمدت على آخرين بصورة كلية، مهما كانت درجة كفاءة هؤلاء الآخرين، فإنك ستصب اللوم عليهم بالنسبة لكل ما يحدث لك. ولكنك إن تحملت مسئولية فهم أوضاعك المالية فستبدأ بتوجيه مصيرك بنفسك.

لقد وضعنا كل شيء في هذا الكتاب على أساس فكرة أننا قادرون على فهم طريقة عمل عقولنا، وأجسامنا وعواطفنا، وبالتالي فإن لدينا القدرة على السيطرة بشكل أكبر بكثير على

مصائرنا. وعالمنا المالي لا يختلف عن ذلك. علينا أن نفهم ذلك. وألا نحدّ من قدراتنا بتبني قناعات مفادها أن الأمور المالية معقدة. ما أن تفهم الأمور الأساسية حتى يصبح موضوع السيطرة على المال أمراً سهلاً إلى حدٍ كبير. ولذا فإن المهمة الأولى التي سأطلبها منك للسيطرة على عالمك المالي هي أن تلجأ لاستخدام مبادئ تكنولوجيا الترويض العصبي الترابطي (NAC) لكي تروض نفسك على النجاح المالي. احرص على الترابط الواضح مع كل الأمور العظيمة التي يمكنك القيام بها إذا تحققت لك وفرة مالية بما في ذلك تأمين عائلتك، واطمئنانك الفكري الذي ستتمتع به إن حققت وفرة حقيقية.

القناعة الرئيسية الثالثة التي تمنع الناس من تحقيق نجاح مالي وتخلق ضغطاً هائلاً هي فكرة الندرة. فمعظم الناس يعتقدون بأنهم يعيشون في عالم يضم موارد محدودة. فرقعة الأرض محدودة، وكذلك الأمر بالنسبة للنفط والبيوت ذات النوعية الجيدة وكذلك للفرص وللزمن. ولكنك حين تتبنّى مثل هذه الفلسفة في الحياة، فإنك ستعتقد بأنك لكي تفوز فلابدّ من أن يخسر شخص آخر. إنها لعبة جمع الأصفار. فإن آمنت بذلك فإن الطريقة الوحيدة لكي تحقق نجاحاً مالياً في نظرك هي باتباع نهج البارونات السارقين* robber barons في أوائل القرن التاسع عشر، حيث كانوا يحتكرون سوق منتج ما بحيث يحصلون على ٩٥ في المائة من النتائج بينما لا يحصل جميع الآخرين إلا على الخمسة في المائة الباقية.

غير أن الحقيقة الواقعة هي أن احتكار مورد شحيح لم يعد يضمن الحصول على ثروة دائمة. وأود أن أتحدث هنا عن أحد أصدقائي المقربين وهو الاقتصادي (بول بيلزر) المتخرج من كلية وارتون لإدارة الأعمال، والذي اشتهر بنظريته الإقتصادية الخاصة بالكيمياء القديمة (التي كانت تبحث في تحويل المعادن الخسيسة إلى نفيسة). كتب بول بيلزر مؤخراً كتاباً أنصح بشدة بقراءته، علماً بأن عنوانه نفسه يعكس قناعته الأساسية والبراهين التي يسوقها لإثبات هذه القناعة، وهي أن هنالك مصادر غير محدودة للثروة. عنوان هذا الكتاب هو "الثروة اللامحدودة" Unlimited Wealth، وهو يقول فيه إننا نعيش الآن مرحلة فريدة في تاريخ البشرية وهي أن الفكرة التقليدية الخاصة بالحصول على موارد مادية شحيحة، هذه الفكرة لم تعد النمط الأساسي لتحقيق الثروة. فالتكنولوجيا هي التي تقرر الآن قيمة الموارد الموجودة ومدى كبر حجم المؤونات المتوفرة منها.

---

* الرأسماليون الأمريكيون في القرن التاسع عشر والذين حققوا ثروة عن طريق استغلال الثروات الطبيعية والنفوذ الحكومي أو الأجور المتدنية للعمال.

حين أجريت مقابلة مع بول بيلزر لمجلة "حديث القوة المسجلة على أشرطة تسجيل" PowerTalk audio-magazine. قدّم لي مثلاً رائعاً يؤكد أن قيمة المصادر الطبيعية وتوفرها إنما تتحكم فيهما التكنولوجيا تحكماً تاماً. وبأن التكنولوجيا بالتالي هي التي تقرر أسعار وقيمة أي منتج أو خدمة. ففي السبعينيات كان الجميع واثقين بأن النفط آخذ في النضوب. وفي عام ١٩٧٣ كان الناس في الولايات المتحدة يقضون ساعات في محطات بيع المحروقات وهم يقفون صفوفاً بسياراتهم بانتظار الحصول على البنزين، وبعد التحليلات المعقدة على الحاسب الآلي توصل الخبراء إلى توقعات مفادها بأن ما تبقى من النفط في العالم بأسره لا يتجاوز ٧٠٠ بليون برميل، وأنه على مستوى الاستهلاك القائم حينذاك فإن الاحتياطي الموجود من النفط لن يستمر لما يزيد عن خمسة وثلاثين إلى أربعين عاماً. وأضاف بول بأنه لو كان أولئك الخبراء على حق لتضاءل مخزون النفط بحلول عام ١٩٨٨ إلى ٥٠٠ بليون برميل. ولكن الواقع أن ما لدينا من النفط في عام ١٩٨٧ *ازداد بمعدل* ٣٠٪ عما كان عليه قبل خمس عشرة سنة! وفي عام ١٩٨٨ كانت التقديرات تشير إلى وجود ٩٠٠ بليون برميل من النفط، وذلك على أساس الاحتياطات الثابت وجودها فقط وهذا لا يشمل ما يقارب ٢٠٠٠ بليون برميل إضافي من النفط التي يعتقد الباحثون الآن بأن الأساليب الفنية المتوفرة حالياً لاستكشاف النفط وإنتاجه قد تكون قادرة على استنباطها من باطن الأرض.

ماذا يكمن وراء هذا التغيير الجذري في كمية النفط المتوفرة؟ أمران: من المؤكد أولاً أن قدرتنا على *العثور* على النفط قد تعززت بفعل التكنولوجيا، وثانياً أن التكنولوجيا قد أثرت تأثيراً قوياً على قدرتنا على *استخدام* النفط بصورة أكثر فعالية. من كان يظن في عام ١٩٧٣ بأن أحداً سيبتدع فكرة محاقن الوقود التي تعمل بالكمبيوتر والتي ستركب لكل سيارة في الولايات المتحدة وتضاعف بالتالي من فعالية الوقود في سياراتنا؟ والأهم من ذلك أن شريحة الكمبيوتر هذه تكلف ما يوازي ٢٥ دولاراً، وقد حلت محل "الكاربوريتور" الذي يكلف ٣٠٠ دولار أمريكي.

في اللحظة التي تم فيها تطوير هذه التكنولوجيا تضاعفت في الحال فعالية المؤونات المتوفرة من البنزين مما حوّل الندرة النسبية للنفط بين ليلة وضحاها. وفي الواقع فإن سعر النفط الآن، بعد تعديله بموجب معدلات التضخم وبناءً على المسافة التي يمكن قطعها في كمية البنزين ذاتها بعد أن أصبحت السيارات أكثر فعالية. إنما يكلفك أقل من أي وقت في ماضي تاريخ السيارات إذا ما حسبناه بمعدل الميل الواحد. يضاف إلى ذلك أننا نعيش في عالم تلجأ فيه الشركات أو الأفراد، بمجرد خضوعهم لألم اقتصادي شديد. للبحث عن

مصادر بديلة لتحقيق النتائج التي يتوخون تحقيقها، علماً بأن العلماء في جميع أنحاء العالم يبتدعون بدائل تستخدم عوضاً عن النفط لتشغيل المعامل والسيارات، وحتى الطائرات.

أشار بول بيلزر كذلك إلى أن ما حدث للأخوة هنت في ولاية تكساس الأمريكية هو مثال قوي على أن الاستراتيجية القديمة الخاصة باحتكار سوق سلعة معينة لم تعد استراتيجية مجدية على الإطلاق. إذ حين حاول الإخوة هنت فرض سيطرتهم الكاملة على سوق الفضة أفلسوا تماماً. لماذا؟ أحد الأسباب الرئيسية هو أن أكبر مستخدم للفضة في العالم كان شركة كوداك التي كانت تستخدم معدن الفضة في تظهير الأفلام. وبدافع الألم الذي عانت منه نظراً لارتفاع أسعار الفضة فقد بدأت كوداك تبحث عن وسائل *بديلة* لتظهير الأفلام ومعالجتها، وبالتالي تضاءلت الحاجة للفضة، وانخفضت أسعارها وتم القضاء على الإخوة هنت في السوق.

هذه غلطة شائعة يرتكبها بعض أهم الأشخاص في المجتمع الحديث والذين يستمرون في الاعتماد على الصيغة ذاتها في خلق الثروة. إن علينا أن ندرك بأن قيمة أي شيء تعتمد اعتماداً كلياً على التكنولوجيا التي يمكنها أن تحوّل منتجاً كان يعتبر من النفايات إلى مصدر لا تقدر قيمته بثمن. ويمكننا أن نتذكر هنا أن وجود الزيت في أرض ما كان يعتبر لعنة في وقت ما إلى أن جاءت التكنولوجيا لتحوله إلى مصدر للثروة.

يقول بول بيلزر إن الثروة الحقيقية تأتي من القدرة على ممارسة ما يسميه كيمياء الاقتصاد **وهي القدرة على أخذ شيء ضئيل القيمة وتحويله إلى شيء ذي قيمة أعظم بكثير.** ففي العصور الوسطى كان أولئك الذين يمارسون الكيمياء القديمة يحاولون تحويل الرصاص إلى ذهب. ولقد أخفقوا في ذلك. ولكنهم بمحاولتهم هذه إنما وضعوا أساس علم الكيمياء الحديثة. وأثرياء اليوم هم في الواقع كيميائيو الأيام الحاضرة، إذ تعلموا كيف يحولون شيئاً شائعاً إلى شيء ذي قيمة ثمينة، وحصدوا المكافآت الاقتصادية التي نجمت عن هذا التحويل. وإذا أمعنّا النظر ألا يمكننا القول بأن سرعة المعالجة الهائلة للكمبيوتر إنما تعود في أساسها إلى مادة تعتبر من الأوساخ؟ فمادة السيليكون إنما تعود في الواقع إلى الرمل، وأولئك الذين أخذوا أفكاراً معينة –مجرد أفكار– وحولوها إلى منتجات وخدمات إنما يمارسون الكيمياء القديمة في الواقع. **فكل ثروة إنما تبدأ بالعقل!**

لقد كانت الكيمياء الحديثة مصدر النجاح المالي لأكثر الناس غنىً في العالم اليوم، سواء أكان بيل جيتس أم روس بيرو، أم سام والتون، أم ستيفن جوبس. فلقد تمكن جميع هؤلاء

من العثور على سبل تمكنهم من أخذ أشياء ذات قيمة خفيّة -مثل الأفكار، والمعلومات والأنظمة- وتنظيمها بطريقة تمكن عدداً أكبر من الناس من استخدامها. وبإضافتهم تلك القيمة بدءوا في خلق إمبراطوريات اقتصادية هائلة.

فلنراجع الدروس الخمسة الأساسية لخلق ثروة لا تنضب، ومن ثم سأحاول تدريبك على الفور على كيفية البدء بالسيطرة على مصيرك الاقتصادي.

١. المفتاح الأول هو القدرة على تحصيل دخل أكبر من أي وقت مضى، أي القدرة على *خلق الثروة*. لدي سؤال بسيط أطرحه عليك: هل يمكنك أن تحصل على ضعف ما تحصل عليه الآن من المال خلال الوقت ذاته؟ هل يمكنك الحصول على ثلاثة أضعافه؟ عشرة أضعافه؟ هل من الممكن أن تحصل على ألف ضعفٍ للمال الذي تحصل عليه الآن *في غضون الفترة الزمنية ذاتها؟* يمكنك بالتأكيد، إن وجدت طريقة تجعل قيمتك *تساوي* ألف مرة من قيمتك الحالية بالنسبة لشركتك أو لإنسان آخر.

مفتاح الثروة هو بأن تكون أنت أكثر قيمة. فإن كانت لديك مهارات أكثر، وقدرات أكثر، وذكاء أكثر، ومعلومات متخصصة، وقدرة على عمل أشياء لا يمكن أن يفعلها إلا القليلون، أو إذا استطعت فقط أن تفكر بطريقة إبداعية وأن تساهم بالعمل على نطاق وافر فإنه يمكنك أن تزيد دخلك بصورة أكبر مما كنت تظن أن بإمكانك أن تفعل. **إن السبيل الوحيد الأهم والأقدر على زيادة دخلك هو أن تبتدع السبيل الذي يمكّنك من إضافة قيمة حقيقية لحياة الناس وبصورة ثابتة، وهذا سيحقق لك النجاح الأكيد.** فمثلاً، لماذا يتلقى الطبيب أجوراً أكبر من أجور البواب؟ الجواب بسيط: لأن الطبيب يضيف قيمة أكبر. لقد عمل بجهد أكبر وطوّر نفسه بحيث أصبح يساوي قيمة أكبر فيما يتعلق بقدرته على إضافة قيمة يمكن قياسها لحياة الناس. إذ يمكن لأي إنسان أن يفتح باباً، بينما يفتح الطبيب أبواب الحياة.

لماذا يحصل كبار رجال الأعمال مثلاً على كسب مادي جيد مثلاً في الولايات المتحدة؟ السبب في ذلك هو لأنهم يضيفون قيمة أكبر مما يفعل أي شخص ممن حولهم. فهنالك منفعتان أساسيتان يخلقهما رجال الأعمال هؤلاء، أولاهما أنهم يحققون بوضوح قيمة مضافة لزبائنهم بتحسين نوعية حياتهم عن طريق استخدام منتجاتهم. وبالمناسبة فإن هذه قضية حاسمة لتحقيق النجاح لأية شركة. فالشركات تنسى في الكثير من الأحيان أن الغرض الحقيقي من وجودها لا يقتصر على تحقيق الربح، إذ على الرغم من أن الربح أمر لابد منه

لاستمرار شركة ما ولازدهارها -شأن الأكل أو النوم اللذين يعتبران من الضروريات- فإن تحقيق الربح ليس هو الغرض الحقيقي من وجودها. **بل إن الغرض الحقيقي لأي شركة هو أن تخلق منتجات وخدمات تعزز نوعية الحياة لجميع الزبائن الذين تخدمهم.** فإذا تم تحقيق هذا الهدف على نحو ثابت فإن الربح يصبح مؤكداً. غير أنه يمكن لشركة ما أن تحقق ربحاً على المدى القصير، ولكنها لن تستطيع البقاء على قيد الحياة على المدى الطويل إن لم تضف قيمة لحياة الناس باستمرار. وهذا الأمر يصح بالنسبة للشركات الكبرى، كما يصح بالنسبة للأفراد.

أما الشيء الثاني الذي يفعله كبار رجال الأعمال فهو أنهم بإنتاجهم لنتجاتهم إنما يخلقون فرص عمل. وبسبب هذه الفرص يمكن لأبناء هؤلاء العاملين أن يتابعوا دراساتهم العليا لكي يصبحوا أطباء ومحامين ومعلمين وأخصائيين اجتماعيين، وبذا فإنهم يضيفون قيمة أكبر لحياة المجتمع ككل. هذا إضافة إلى حقيقة أن هذه العائلات تصرف ما تحصل عليه من المال لبائعين آخرين. وهكذا فإن سلسلة القيمة لا تتوقف عند حد. وحين سُئل روس بيرو عن السر الكامن وراء ما يملكه من ثروة أجاب: "إن ما أفعله لهذا البلد هو أنني أخلق وظائف. وأنا ماهر في ذلك، وهو ما نحتاجه". وبذا فإنك كلما ساهمت في خلق المزيد من القيمة ازداد ما تجنيه إن وضعت نفسك في الوضعية التي تمكنك من ذلك.

الدرس البسيط: لا تستدعي الضرورة أن تكون من كبار رجال الأعمال لكي تحقق قيمة مضافة، بل إن ما عليك أن تفعله كل يوم هو أن توسع معلوماتك، ومهاراتك، وقدرتك على إعطاء المزيد. ولهذا فإن التعليم الذاتي أمر شديد الأهمية. ولقد أصبحت أنا شخصياً إنساناً ثرياً في سن مبكرة جداً لسبب واحد: إذ أتقنت مهارات وقدرات يمكنها أن تعزز على الفور من نوعية حياة أي شخص تقريباً. وبعد ذلك توصلت إلى طريقة تمكنني من نقل هذه المعلومات والمهارات لعدد ضخم من الناس في غضون فترة قصيرة من الزمن. ولذا فإنني لم أحقق نجاحاً عاطفياً فقط، بل مالياً أيضاً.

إذا كنت تريد تحصيل مورد أكبر حيثما كنت الآن فإن أحد أسهل السبل لتحقيق ذلك هو أن تسأل نفسك: "كيف يمكنني أن أساوي قيمة أكبر بالنسبة لهذه الشركة أو المؤسسة؟ كيف يمكنني أن أساعد في إنجاز المزيد في وقت أقل؟ كيف يمكنني أن أضيف قيمة هائلة لمؤسستي؟ هل هنالك طريقة تمكنني من خفض النفقات وتحسين النوعية؟ ما هو النظام الجديد الذي يمكنني أن أطوره؟ ما هي التكنولوجيا الجديدة التي يمكنني استخدامها

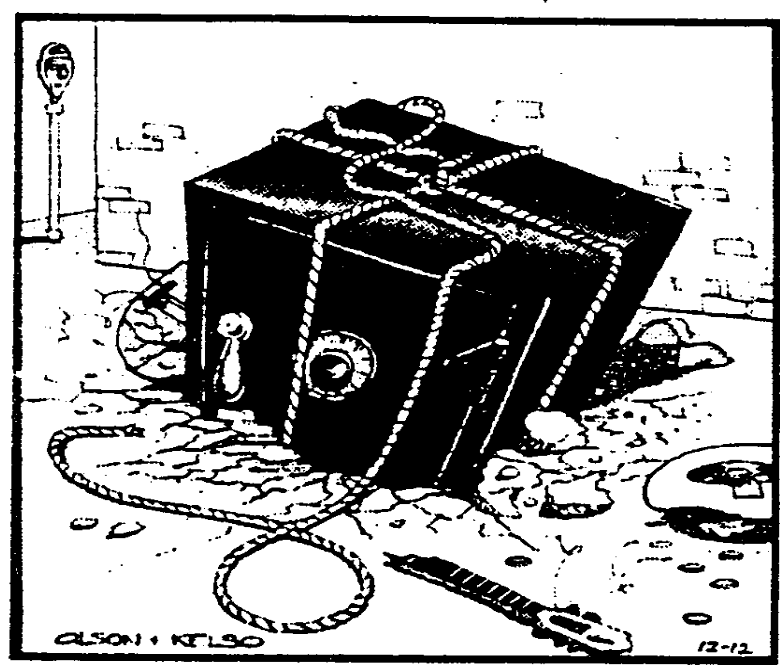
بحيث تسمح للشركة بأن تنتج منتجات وخدمات بصورة أكثر فعالية؟" فإذا استطعنا أن نساعد الناس بأن ينتجوا أكثر باستخدام موارد أقل، فإننا إنما نعزز من قوتهم. كما أننا سنعزز من وضعنا الاقتصادي مادمنا قد وضعنا أنفسنا في موضع يمكّننا من تحقيق ذلك.

يقوم المشاركون في الدورات الدراسية التي أنظمها حول المصائر المالية بالتفكير في السبل التي تمكنهم من إضافة المزيد من القيمة وبالتالي زيادة دخلهم. إننا نسألهم أن يفكروا فيما إذا كانت لديهم مصادر أخفقوا في استخدامها. والسؤال الأساسي الذي يجب أن تطرحه على نفسك هو: كيف يمكنني أن ألامس حياة المزيد من الناس؟ كيف يمكنني أن أفعل ذلك على مستوى أعمق؟ وكيف يمكنني أن أوفر منتجاً أو خدمة أفضل؟" قد يقول بعض الناس دون ريب: "لا يمكنني إضافة أي قيمة أخرى. فأنا أعمل ست عشرة ساعة يومياً. فماذا أفعل فوق ذلك؟ الآن تذكر أنني لا أطلب منك أن تبذل جهداً أكبر أو أنك تحتاج للعمل بحذق أكبر، بل إن ما أطلبه منك هو أن تفكر في الموارد الجديدة التي يمكنك استخدامها لإضافة المزيد من القيمة لآخرين.

أتذكر مثلاً أخصائي تدليك كان من أنجح العاملين في هذا المجال في مدينة سان دييجو بولاية كاليفورنيا الأمريكية، وأراد أن يتقصّى كيف يمكنه أن يزيد من دخله. علماً بأن جدول مواعيده كان مكتظاً بحيث إنه لم يكن يستطيع أن يضيف شخصاً آخر على جدول زبائنه اليومي، كما أنه كان يتقاضى أعلى الأجور في منطقة عمله في هذا المجال. لكنه حين بدأ يمعن التفكير في أفكار جديدة، مركزاً على كيفية استخدام ما لديه من موارد لمساعدة مرضاه وغيرهم، أخذ يدرك بأنه إذا اشترك في العمل مع من يملك وحدة علاج طبيعي بحيث يحيل إليه المرضى الذين يحتاجون للمساعدة فإنه سيحصل على أجور إحالة من مالك هذه الوحدة. وبذا تضاعف دخله علماً بأنه ظل يعمل نفس ساعات العمل. وكل ما فعله هو أن يجد طريقة يضيف بموجبها المزيد من القيمة بالنسبة لأطبائه وزبائنه. وبما أنه يعرف الأطباء جيداً وهم يفهمون أسلوبه في العلاج فإنه سيكون هنالك توافق أكبر فيما بينه وبين الأطباء، كما أنه سيستفيد مالياً نتيجة لذلك.

وفي مدينة فوينكس بولاية أريزونا الأمريكية كانت إحدى مندوبات الإعلان في الإذاعة لا تعتمد في استراتيجية تسويق إعلاناتها على بيع وقت ذلك الإعلان فقط، بل كذلك على البحث عن فرص تمكّن الشركات المحلية من تحقيق أرباح إضافية. ففي اللحظة التي تعرف فيها أن سوقاً تجارية جديدة يتم بناؤها فإنها تتصل بالمستثمرين المحتملين للسوق

التجاري وتعلمهم عن الفرص المتوفرة وتسمح لهم بأن يقفزوا إلى فرصة للحصول على السوق. ثم ما تلبث أن تتصل بمن يبنون السوق باعتبارها مندوبة إعلانات للإذاعة كما تعمل مع من يمارسون تجارة البناء، وتعرض عليهم قائمة بالمشترين المحتملين في هذا النطاق.



الأمن المالي في طريقه إليك. ولا شك بأنك ستشعر بأمان أكبر من الآن فصاعداً

وقد نتجت عن ذلك عدة أمور. فهي تضيف قيمة تفيض عن وقت الإعلانات في الإذاعة، وهو الوقت الذي تشتريه الشركات لترويج مبيعاتها. إذ عثرت على طريقة تمكّنها من منحهم أكثر مما يفعل الآخرون جميعاً حولها لتحثهم.على شراء وقت الإعلانات الإذاعية منها بدلاً من شرائها من غيرها. وهذا لا يتطلب الكثير من الوقت، ولكنه يزيد من قيمتها أمام زبائنها بالمقارنة مع أي مندوب مبيعات آخر في المنطقة، وهذا ما ينعكس على دخلها.

يمكنك كذلك أن تزيد من القيمة التي تحصل عليها حتى لو كنت تعمل في شركة كبرى. وأتذكر وفي هذا المجال امرأة كانت تتابع المطالبات المالية الخاصة بأحد المستشفيات. وقد لاحظت مدى بطء الحركة في هذا المجال، وحيث إنها تعلم بأن معالجة المطالبات المالية هو خط الحياة بالنسبة للمستشفى فقد اكتشفت بأنها ستكون فعالة أكثر، وأن بإمكانها مضاعفة معدل ما تتابعه من مطالبات بنسبة تصل إلى أربعة أو خمسة أضعاف ما فعلته في الماضي. لذا عرضت على رؤسائها أن تقوم بالعمل الذي كان يقوم به خمسة أشخاص مقابل زيادة تقدر بـ ٥٠٪ من راتبها السابق. ولقد أبلغوها بأنها إذا استطاعت

زيادة ما تحققه من نتائج باستمرار خلال فترة من الزمن فإنهم سيفعلون ذلك. ولم تنجح منذ ذلك الوقت في زيادة فعالية عملها ودخلها فحسب. بل إنها أخذت تشعر بأنها ازدادت ثقة وفخراً بنفسها.

إن مفتاح زيادة دخلك في مكان عملك هو أن تتذكر أنه ليس بإمكانك أن تعزز نوعية ما تعمله بنسبة ٥٠٪ ومن ثم أن تتوقع زيادة في دخلك بمعدل ٥٠٪ بالمقابل. فالشركة لابد أن تربح. ولكن السؤال الذي يجب عليك أن تطرحه على نفسك: "*كيف يمكنني أن أزيد من قيمة ما أعمله بمعدل عشرة أضعاف أو خمسة عشر ضعفاً؟*" فإن فعلت ذلك فإنك لن تجد صعوبة في زيادة دخلك في معظم الأحيان.

موجة التوزيع للمستقبل

أحد السبل الرئيسية لإضافة القيمة في أواخر القرن العشرين وبداية القرن الحادي والعشرين هو أن نفهم أن **الثروة تخلق عن طريق التوزيع في مجتمع اليوم**. فالمنتجات والخدمات تتغير باستمرار، ولكن من يحققون النجاح هم أولئك الذين توصلوا إلى طريقة تمكنهم من أخذ شيء ذي قيمة هائلة وتوزيعه على أوسع نطاق من جماهير الناس. لقد كان هذا هو السر لدى أغنى رجل في الولايات المتحدة، وهو سام والتون. إذ حقق ثروته من خلال خلق نظام توزيع مبتكر. وفعل الشيء ذاته روس بيرو بنظام معلومات إي دي إس EDS. فإذا تصورت كيف يمكنك أن تأخذ شيئاً ذا قيمة كبيرة وتوزعه على الناس، أو توزعه بتكلفة أقل، فإنك ستكون قد عثرت على طريقة أخرى للحصول على قيمة مضافة، فتحقيق قيمة مضافة لا يتم فقط عن طريق *ابتداع* منتجات، بل عن طريق *التوصل إلى السبل التي تؤكد توصل عدد أكبر من الناس إلى تعزيز نوعية حياتهم.*

ولكننا إن فكرنا في الأمر فسندرك لماذا لا يحقق بعض الناس نجاحاً مالياً. أجل، لأن لديهم قناعات تحد من إمكانياتهم. ولكن الأهم من ذلك هي القناعة الأساسية لدى معظم الناس، وهو أن يحصلوا على شيء دون أن يقدموا ثمناً لذلك. فمعظم الناس يتوقعون أن يزداد دخلهم في كل سنة دونما توقف، سواء زادوا من مساهمتهم في تحسين وضع شركتهم أم لا.

لابد أن ترتبط زيادة الدخل برفع القيمة، ويمكننا زيادة القيمة بسهولة مادمنا نزيد من تعليمنا ونوسع مخزون المهارات لدينا. وأي شركة تمنح الناس علاوات دون أن يتوصل

موظفوها إلى سبل تمكنهم من إضافة المزيد من القيمة إنما تُلقي بنفسها في طريق منحدر إلى أن تجد نفسها في وضعية تحيط بها المتاعب المالية التي قد تصل بها إلى حد الانهيار. فإذا طلبت علاوة فإن عليك أن تجد طريقة تضاعف بموجبها من قيمة ما تفعل بمقدار عشرة أضعاف ما تطلبه من علاوة على أقل تقدير.

كما أن على الشركات أن تدرك بأنها إذا كانت تريد أن تستثمر في المعدات فإن المعدات تعطي مردوداً محدوداً. إذ كما يقول بل بيلزر فإن *اليد العاملة هي رأس المال*. فإذا كان شخص ما يحقق دخلاً قيمته ٥٠٠٠٠ دولار في السنة ويستطيع أن ينتج ما قيمته ٥٠٠٠٠٠ فلماذا لا نأخذ هذا الشخص ونزيد من مهارته وقدراته ومواهبه، ونعزز مواقفه وتعليمه بحيث يستطيع أن يضيف مليون دولار في قيمة ما ينتجه؟ وبذا فإنه لا يوجد استثمار يمكن للشركات أن تحققه أكثر قيمة من استثمارها في تعليم وتطوير العاملين لديها.

"الثروة هي نتاج قدرة الإنسان على التفكير"

"اين راند"

لقد ساعدت الناس على مدى الولايات المتحدة برمتها ولسنوات عدة على تعزيز نوعية حياتهم بأخذ أفكار ذات قيمة وصياغتها بشكل معين وتقديمها بصورة يمكن للناس أن يحاولوا استخدامها فيها فعلياً. ولقد حققت نجاحاً عن طريق خلق تكنولوجيا للتغيير وتقديمها للآخرين بطريقة تترك تأثيرها عليهم. غير أن نجاحي هذا وصل أقصى حدوده حين سألت نفسي في أحد الأيام: "كيف يمكنني الوصول إلى عدد من الناس أكبر من أي وقت مضى؟ كيف يمكنني الوصول إلى الناس *وأنا نائم*؟" ونتيجة لهذه الأسئلة التي منحتني القوة اكتشفت طريقة أزيد بها من تأثيري بطريقة لم أكن قد فكرت فيها من قبل، أي بتقديم أشرطة عبر التليفزيون.

حدث هذا منذ سنتين ومنذ ذلك الحين تمكنّا من توزيع ما يزيد على سبعة ملايين شريط من برنامج "القوة الشخصية" Personal Power في مختلف أنحاء العالم، في محاولة لنشر أفكار ومعلومات ما تزال تترك آثارها على الناس طيلة ساعات الليل والنهار الأربع والعشرين! ويقدر شركائي في شركة توزيع الأشرطة أن كمية الأشرطة التي وزعناها في غضون الأشهر الأربع والعشرين الماضية تكفي لكي تحيط بالكرة الأرضية من منطقة خط الاستواء عشرين مرة! وما يسعدني ليس فقط أنني استطعت نشر هذه الأفكار التي تعزز من نوعية حياة الناس الذين استخدموا هذه الأشرطة، بل إننا كذلك استطعنا توفير ٧٥٠٠٠

ساعة عمل في عملية إنتاج هذه الأشرطة. وهذا الرقم لا يشمل عدد ساعات العمل للعاملين في مجال بيع هذه الأشرطة أيضاً

لقد سمعت أمثلة عديدة حول كيف يمكن لزيادة القيمة أن تخلق ثروة. الصيغة سهلة ولكنها قوية. اسأل نفسك: "كيف يمكنني أن أضيف مزيداً من القوة لأي بيئة أوجد فيها؟" اسأل نفسك في محيط عملك: "ماذا قدّمت من مال لشركتي أو وفرت عليها خلال الأشهر الاثني عشر الماضية؟" فالمساهمة الحقيقية تجعل الحياة أكثر غنىً، لذا عليك ألا تحدّ نفسك بحدود إضافة قيمة لمصلحتك الشخصية فقط. كيف يمكن لك أن تضيف قيمة في بيتك، في مدرستك، في مجتمعك؟ إذا استطعت أن تبتدع طريقة تضاعف القيمة التي تتوقعها بمعدل عشرة أضعاف، فإنك ستشعر دائماً بالرضا عن نفسك. تخيل كيف يمكن للحياة أن تكون لو أن كل إنسان اقتدى بك.

٢. المفتاح الثاني هو أن *تحافظ على ثروتك*. إذ ما أن تحقق استراتيجية فعالة لتراكم الثروة ولتحصيل مبالغ كبيرة من المال فعنيك أن تفكر كيف يمكنك أن تحافظ عليها؟ على العكس من الرأي الشائع، لا يمكنك أن تحافظ على الثروة بالاستمرار فقط في تحصيل المال. ولقد سمعنا جميعاً بأشخاص مشهورين حققوا ثروات ثم لم يلبثوا أن خسروها بين يوم وليلة، مثل الرياضيين الذين مكنتهم كفاءاتهم من تحصيل مبالغ هائلة، ولكنهم اتبعوا نمط حياة جعل هذه الثروة تتآكل حال تغيير مدخولهم. إذ كانت عليهم متطلبات مالية هائلة لا يمكنهم تلبيتها حين تدنى هذا المدخول، ولذا فقدوا ثروتهم كلها.

هنالك طريقة وحيدة للحفاظ على ثروتك، وهي على الشكل التالي: اصرف أقل مما تحصل عليه واستثمر ما توفره. وهذه بصراحة هي الطريقة الوحيدة التي تؤمّن لك الثروة على المدى الطويل، وإن كانت قد لا تعجب الآخرين، غير أن ما يحيرني باستمرار هو أنه مهما كان المبلغ الذي يحصل عليه الناس كدخل لهم، فإنهم يجدون فيما يبدو طريقة لصرف هذا المال. وتجدر الإشارة إلى أن دخل الأشخاص الذين يحضرون الحلقات الدراسية التي ننظمها حول المصير المالي يتراوح بين ٣٠٠٠٠ و ٢ مليون دولار سنوياً، علماً بأن متوسط الدخل هو ١٠٠٠٠٠ دولار تقريباً. والمؤسف أنه حتى الأشخاص الذين يحصلون على أعلى دخل يكونون "مفلسين" في كثير من الأحيان. لماذا؟ لأنهم يتخذون معظم قراراتهم على أساس *المدى القصير* بدلاً من *المدى الطويل*، إذ إنه ليست لديهم خطة مصروفات واضحة المعالم، والأهم من ذلك أنه ليست لديهم خطة استثمار. وهم بذلك إنما يمشون في طريق الانحدار المستمر.

الطريقة الوحيدة لبناء الثروة هي بأن تخصص نسبة محددة من دخلك لتقوم باستثمارها في كل عام. ومع أن معظم الناس يعرفون ذلك، إذ إننا نسمع جميعاً بفضائل توفير ما لا يقل عن ١٠٪ من الدخل واستثمار هذا المبلغ، غير أن القليلين يفعلون ذلك. ومن المثير للانتباه أن عدداً قليلاً من الناس يجمعون ثروة! وأفضل طريقة تضمن لك الحفاظ على ثروتك هي أن تأخذ ١٠٪ من راتبك وتستثمره قبل أن يصل إلى يديك.

عليك أن تسيطر على مصروفاتك إن كنت تريد الحفاظ على ثروتك. ولكن عليك ألا تضع خطة ميزانية لك، بل خطة مصروفات. ما رأيك في هذا القاموس التحويلي؟ فالواقع أن الميزانية الموضوعة بصورة فعالة هي في الحقيقة خطة مصروفات. إنها وسيلتك -ووسيلة زوجتك إن كنت متزوجاً- لكي تقرر مسبقاً الأمور التي تريد أن تصرف عليها النقود بدلاً من أن تفاجأ بها فيما بعد. وقد تحين الفرص أحياناً كثيرة ولكننا، بدافع الاستعجال، نتخذ قرارات نندم عليها فيما بعد. كما يمكنني أن أقول لك بأنك إن وضعت وزوجتك خطة واضحة لما تحتاج لصرفه كل شهر في كل بند من بنود حياتك فإنك تستطيع تجنب الكثير من المجادلات.

معظم الناس يعيشون في مستوى يتجاوز إمكانياتهم الفعلية. وفي عام ١٩٨٠ مثلاً كان الأمريكيون مدينين لبطاقات الائتمان بمبلغ ٥٤ بليون دولار. أما في ختام عام ١٩٨٨ فقد كان المبلغ الكلي لمديونيتهم قد تجاوز ثلاثة أضعاف ذلك المبلغ إذ أصبح ١٧٢ بليون دولار! وهذا نظام من شأنه أن يضمن تعرضك لكارثة مالية. كن ذكياً، اصرف أقل مما تجني وستُبقي بذلك على ثروتك.

قد تتساءل: "ولكن ألا تحقق لي استثماراتي النمو المطلوب؟" أجل، ولكن عليك أن تعالج مسألة التضخم أيضاً، إذ يجب أن تتجه إلى الخطوة الثالثة من أجل خلق ثروة دائمة.

٣. العنصر الهام الثالث هو أن *تزيد ثروتك*. كيف تحقق ذلك؟ بأن تضيف عاملاً ثالثاً أكثر قوة إلى المعادلة التي شرحتها لك لتويّ. إذ إنك لكي تصبح ثرياً عليك أن تصرف أقل مما تجني، وأن تستثمر ما توفره، وأن *تعيد استثمار ما جنيته لكي تحقق نمواً مضاعفاً*.

معظم الناس يسمعون عن القوة الهائلة لمضاعفة الأموال ولكن القليلين هم الذين يفهمونها. فمضاعفة الأموال تسمح لك بأن تضع نفسك في موضع تسخّر فيه أموالك بحيث تعمل من أجلك. والواقع أن معظمنا يعمل طيلة حياته لإنتاج الوقود اللازم لطراز الحياة التي يعيشها. أما أولئك الذين ينجحون مالياً فهم الذين يضعون جانباً نسبة معينة من

مالهم، ويستثمرونها، إلى أن يتمكنوا من الحصول على مصدر دخل من الضخامة بحيث يوفر لهم كل ما يحتاجون دون أن يتوجب عليهم أن يعملوا من جديد. وهذا ما نطلق عليه مسمى تراكم رأس المال الذي يحررك من ضرورة وجود الكتلة الحاسمة للعمل. إن السرعة التي تحقق بها استقلالاً مالياً تتناسب تناسباً مباشراً مع رغبتك في إعادة استثمار -وليس صرف- ما تربحه في استثماراتك السابقة. وبذا فإن "ولِيد" أموالك سينمو ويكبر ويتضاعف إلى أن تصبح لديك قاعدة اقتصادية صلبة.

دعني أقدم لك مثلاً بسيطاً ودراماتيكياً لقوة المضاعفة. فإذا طويت فوطة قماشية (سمكها ١/٣٢ من البوصة) طيتين فقط، فماذا يصبح سمكها؟ من الواضح أن سمكها سيكون بحجم ١/١٦ من البوصة. فإذا طويتها مرة أخرى يصبح سمكها ١/٨ من البوصة. وفي الطية الثالثة تساوي ١/٤ بوصة، ثم ١/٢ بوصة في الطية الرابعة. وحين تبلغ الطية الخامسة تكون بسماكة بوصة واحدة. والسؤال الذي يمكننا طرحه هو: كم مرة تحتاج لطي الفوطة على نفسها (أي تضاعف سمكها) إلى أن يصبح سمكها بمقدار المسافة إلى القمر؟ إليك ما يساعدك على الوصول إلى الجواب. يبعد القمر عن الأرض مسافة ٢٣٧٣٠٥ أميال. وقد يدهشك أن تعرف بأنك ستصل إلى القمر في الطية التاسعة والثلاثين وبالطية الخمسين نظرياً ستكون سماكة فوطتك كافية للذهاب والعودة إلى القمر ١١٧٩ مرة! هذه هي قوة المضاعفة. غير أن معظم الناس لا يدركون بأن قدراً ضئيلاً من المال قد يصبح ثروة إذا تضاعف باستثماره في التجارة على مدى الزمن.

وقد تقول: "هذا رائع، وسيسرني أن أبدأ مضاعفة استثماراتي، ولكن كيف أعرف ماذا أستثمر؟".

لا يوجد جواب بسيط على هذا السؤال. عليك أولاً أن تقدر ما هي أهدافك المالية. ماذا تريد أن تحقق، وفي غضون أي فترة من الزمن؟ ما هي قدرتك على تحمل المخاطرة، ما هو مقدار المخاطرة التي يمكنك احتمالها؟ إذ إنك بدون فهم رغباتك وحاجاتك، وهمومك المحتملة فإن ما ستستثمره لن يكون واضحاً. ويعمد أولئك الذين ينوون القيام بمشروعات هدفها استثمار أموالهم إلى استشارة الخبراء الماليين لكي يقدموا لهم النصيحة على الرغم من أن هؤلاء الخبراء ليست لديهم أدنى فكرة عن حاجات زبائنهم الفعلية.

أهم ما تفعله في حياتك المالية هو أن تقرر أن تفهم فهماً صحيحاً الأنماط المتنوعة من الاستثمارات ومخاطرها المحتملة والفوائد التي تحققها. لاشك أن على من يقدمون نصائح

مالية أن يتحلوا بروح المسئولية بحيث يتأكدون من أن جميع زبائنهم يفهمون أنواع الاستثمارات المتوفرة لهم فهماً عميقاً، وبأن يشارك هؤلاء الزبائن هم أنفسهم في عملية وضع خططهم المالية وتطويرها. وكما يقول رئيس تحرير النشرة المالية "ديك فابيان" فإن الدلائل تشير إلى أن المستثمرين في أي مجال من مجالات الاستثمار لا يحققون أية أرباح خلال فترة عشر سنوات. ويعود السبب في هذه الحالة المحزنة إلى عدة أسباب منها:

١) عدم تحديدهم هدفاً واضحاً لهم.

٢) ملاحقتهم أنواع الاستثمارات الرائجة في فترة معينة من الزمن.

٣) الاعتماد على تقارير الصحافة المالية.

٤) اتباع نصائح السماسرة والمخططين الماليين بصورة عمياء.

٥) ارتكاب أخطاء عاطفية وما إلى ذلك من الأمور*.

يمكنك الإجابة بسهولة على أسئلتك المالية لحسن الحظ، إذ يمكنك الحصول عليها من الكتب التي قام على تأليفها خبراء ماليون معروفون مثل بيتر لينش، وروبرت بريشتر، ووارين بوفيت. كما أن هنالك مدربين ماليين فعالين يمكنهم مساعدتك على تطوير خطة قد تساعدك على تلبية احتياجاتك المالية على مدى الحياة. وبما أن الأمور المالية تلعب دوراً كبيراً في مقدار الألم والمتعة في حياتك، فإن عليك أن تحرص على الاقتداء بالأشخاص المعروفين بقدرتهم على تصريف الشئون المالية، وإلا فإنك ستعرض نفسك لأقصى الألم. أما إذا فعلت فإنك ستحقق مستوى من الوفرة المالية يتجاوز كل ما حلمت به طيلة حياتك.

والآن، وبعد أن بدأت في خلق ثروتك وتوسيعها فقد أصبحت مستعداً لتلقي العنصر الرابع في نجاحك المالي.

٤. المفتاح الرابع هو أن *تحافظ على ثروتك*. فالكثيرون من الناس ممن يملكون ثروة قد يعانون من الشعور بعدم الأمان في هذه الأيام بعد أن حققوا الوفرة المالية. بل إن هذا الشعور بعدم الأمان قد يفوق ما كانوا يشعرون به في الأيام التي لم يكونوا يملكون فيها أي ثروة. فالناس يحسّون في كثير من الأحيان بأنهم أقل أماناً حين يعتقدون بأن لديهم الكثير مما يمكنهم أن يخسروه. لماذا؟ لأنهم يعلمون بأن هناك من يترصدهم في أية لحظة لأسباب ظالمة وغير عادلة على الإطلاق بحيث يمحق كل ما لديهم من ثروة.

---

* "كيف يمكنك أن تكون المستشار الاستثماري لنفسك" بقلم ديك فابيان Dick Fabian/How to Be Your Own Investment Counselor.

هل تود أن تتعرف على مدى ما بلغه الجو من سوء في الولايات المتحدة الأمريكية حالياً؟ تقول مقالة نشرتها جريدة الفاينانشال تايمز اللندنية في عددها الصادر في ٢٢ حزيران/يونيو ١٩٩١ *بأنه من مجموع القضايا التي رفعت أمام المحاكم في جميع أنحاء العالم في عامي ١٩٨٨ و١٩٨٩*، كان نصيب الولايات المتحدة وحدها هو ٩٤٪ من مجموعة القضايا المرفوعة أمام محاكم العالم، إذ ترفع أمام المحاكم ١٨ مليون قضية في العام في الولايات المتحدة. وتشير نقابة المحامين الأمريكيين إلى أنك إن كنت تعيش في كاليفورنيا، وكنت تحقق دخلاً يصل إلى ٥٠٠٠٠ دولار في السنة فإن هنالك احتمالاً تبلغ نسبته ٢٥٪ بأن ترفع ضدك قضية قانونية.

من وجهة نظر أوروبية فإن الأمريكيين يبحثون دائماً عمّن يصبون عليه اللوم إذا حدث لهم ما لا تحمد عقباه، وهذا هو منشأ هذا العدد الهائل من القضايا القانونية التي أشرنا إليها أعلاه. هذه الكلمات قاسية ولكنها صحيحة مع الأسف. هذا الاتجاه لا نراه في أنحاء أخرى من العالم، وهو يدمر الولايات المتحدة اقتصادياً حيث يقيد وقت الناس ورأسمالهم وطاقاتهم بصورة متلفة وغير منتجة. ومن الأمثلة على ذلك ما نشرته صحيفة "وول ستريت جورنال" من أن رجلاً كان يقود سيارته وهو مخمور، وقد حاول أن يبعد بندقية كانت موضوعة على المقعد المجاور له، فانطلقت رصاصة من البندقية دون قصد وقتلته. وبدلاً من أن تعترف أرملته بأن زوجها كان ثملاً فقد قاضت الجهة التي صنعت البندقية مطالبة بتعويض قدره ٤ ملايين دولار على أساس أنه لم تكن في البندقية احتياطات أمان بالنسبة للسائقين المخمورين، وقد ربحت القضية!

لاشك بأن من قضى سنوات وسنوات في العمل الشاق ليحقق ثروة سيشعر بالتوتر والتوجس من احتمال أن يقوم أحدهم بالادعاء عليه والمطالبة بما لديه من ثروة دون أن يكون له حق فعلي في ذلك. إذ إن ذلك سيجعل مثل هذا الشخص متوجساً، وهذا قد يؤثر في كثير من الأحيان على رغبته في اتخاذ قرارات بشأن استثمار أمواله. ولكن الأخبار السارة هي أن هنالك أساليب قانونية للحفاظ على موجوداتك مادمت لا تواجه دعوى قانونية. وفلسفة حماية مدخراتك لا تقوم على تجنب دفع ديونك المشروعة، بل لكي تحمي نفسك من الهجمات السخيفة. فالأشخاص من ذوي الدوافع غير الشريفة، قد يقاضونك لأحد سببين: إما لأنهم يريدون الحصول على جزء من التعويض التأميني المستحق لك، أو لأنهم يريدون الاستيلاء على مدخراتك. فإن لم تكن لديك مدخرات مالية فإنهم قد يترددون في مقاضاتك لأنهم لا يأملون في أن يحصلوا على محام يتولى الدفاع عنهم على أمل الحصول

على التعويض المالي الذي يستحقونه بعد كسب القضية. ولكنك إن تصرفت بحكمة مقدماً فإن بإمكانك أن تحمي مدخراتك، علماً بأن الخطوط العريضة لتحقيق ذلك واضحة جداً ومختصرة.

ما أن بدأت محاولاتي لفهم الشئون المالية حتى أخذت أدرس الكتب الموثوقة التي مكنتني من التعرف على الطريقة التي يعرضها أولئك الكتاب لوضع هيكلية مالية من شأنها أن تحمي مدخراتهم من المطالبات غير المشروعة. فمن المهم أن تعرف كيف يتصرف "اللاعبون الكبار" وأن تقتدي بالاستراتيجيات والتقييمات التي يلجئون إليها. ولقد قضيت عامين وأنا أدرس أفضل أنظمة حماية المدخرات المتوفرة في الولايات المتحدة والمتعلقة بزبائني من الأطباء في شركة إدارة الثروة التي أملكها (Fortune Management Company). ونتيجة لذلك تبين لي أن هنالك مفهوماً مغلوطاً شائعاً وهو أن حماية المدخرات موضوع يلفه الغموض والخداع. ولكن الواقع هو أن الصدق والأمانة هما أفضل سياسة. إذ لا داعي لإخفاء مدخراتك، بل حمايتها فقط. فإذا كانت حماية المدخرات لا تسبب لك الكثير من القلق في الوقت الحاضر، فإنها ستقلقك فيما بعد حين تبدأ ثروتك تتنامى. وما عليك أن تفعله هو أن تتعرف على التغييرات التي يمكنك إحداثها في هذا النطاق لحماية مدخراتك.

٥. المفتاح الخامس هو أن *تتمتع بثروتك*. فالكثيرون تجاوزوا المراحل الأربع الأولى، حيث تمكنوا من التوصل إلى تصور حول تحصيل الثروة لتحقيق القيمة المضافة. كما اكتشفوا كيف يحافظون على ثروتهم بأن يصرفوا أقل مما يحصّلون، واكتسبوا مهارة الاستثمار وهم يعملون على جني فوائد مضاعفة أرباحهم. وهم يعرفون الآن كيف يحمون مدخراتهم، ولكنهم مع كل ذلك لم يتمتعوا بالسعادة بعد، بل يشعرون بالفراغ. والسبب في ذلك هو أنهم لم يدركوا بعد بأن المال ليس غاية، بل وسيلة. إن علينا، أنا وأنت، أن نعثر على السبيل الذي يمكننا من مشاركة من نحب في أثره الإيجابي، وإلا فإنه لن تكون للمال أية قيمة. وحين تكتشف سبلاً تمكنك من المساهمة في مساعدة الآخرين بما يتناسب مع دخلك فإنك ستدق أبواب أكبر سعادة ممكنة في هذه الحياة.

يمكنني القول إنك إن لم تقرن مستوى من المتعة لخلق القيمة وتحصيل المال فإنك لن تستطيع الحفاظ على المال على المدى الطويل. وغالبية الناس ينتظرون إلى أن يراكموا مقداراً معيناً من المال قبل أن يبدءوا في إمتاع أنفسهم. ولكن هذا هو السبيل الأسرع لكي تعلّم

دماغك بأن يقرن تحصيل الثروة بالألم. عليك، على العكس، أن تكافئ نفسك عاطفياً وأنت تحصل على ثروتك، بأن تقدم لنفسك مفاجأة مالية لكي يتعلم ذهنك بأن تحصيل المال هو أمر ممتع ويبعث على السرور.

كما أن عليك أن تتذكر مدى قوة وقيمة تقديم نسبة معينة من دخلك لمساعدة الآخرين. ويمكنني أن أقول لك بأن عالمي المالي بدأ يتغير في اليوم الذي منحت فيه شخصاً ما أكثر من عشرين دولاراً في وقت لم أكن أملك فيه عشرين دولاراً. لقد شعرت بالسعادة المطلقة في ذلك اليوم بحيث إن ذلك الشعور في حد ذاته حوّل أدائي وعزّز قدرتي على تحصيل المزيد من المال. معظم الناس يقولون: "سأقدم نسبة مما أحصّله لمساعدة الآخرين حين يصبح لديّ المزيد من المال". ولكن ماذا تعتقد أنه الأصعب، أن تمنح عشرة سنتات من دولار واحد أم ١٠٠٠٠٠ دولار من مليون دولار؟ الجواب واضح، أليس كذلك؟! فإذا التزمت بأن تأخذ دوماً حصة مما تجنيه وتمنحه لمن تحس أنه يستحقه فلا شك أنك ستحسّ بالسعادة. وجمال مثل هذا الالتزام بتوزيع حصة مما تجنيه هو أنك تُعلّم عقلك بأن لديك أكثر مما تحتاج. وسترتفع بذلك فوق مستوى ندرة الموارد، وهذه القناعة في حد ذاتها من شأنها أن تبدل حياتك.

الثروة الحقيقية هي عاطفة: إنها إحساس بالوفرة المطلقة. فتراثنا وحده هو الذي يجعلنا نشعر بأننا أثرياء. فلقد منحتنا الحياة مزية الاستمتاع بأعمال الفن العظيمة التي لم نرسمها نحن أنفسنا، والموسيقى التي لم نؤلفها والمؤسسات التعليمية العظيمة التي لم نبنِها. تحسّس جمال الطبيعة التي خلقها الله تعالى وما صنعناه نحن بني البشر من جمال في هذه الطبيعة، فهو ملكك، وستشعر بأنك إنسان ثري الآن، وستستمتع بهذه الثروة. وحين تدرك بأن هذا هو جزء من حياة الوفرة المسخرة لك فإن من شأن هذا الشعور بالامتنان أن يدفعك لابتداع المزيد.

وفي الختام، دعني أقول لك ما يلي: إن تغيير قناعاتك والتحكم في أوضاعك المالية من شأنهما أن يكوّنا تجربة مجزية في تحقيق نموك الشخصي. لذا عليك أن تلتزم بالبدء بهذه العملية من الآن.

"الصدقة والقوة الشخصية هما الاستثماران الوحيدان"

"والت ويتمان"

واجب اليوم:

١. استعرض قناعاتك، فإن تبين لك أن أياً منها لا ينسجم مع حياتك فعليك أن تبدلها عن طريق الترويض العصبي الترابطي (NAC).

٢. اشرع في عملية إضافة المزيد من القيمة في مكان عملك، واحرص على أن تكون هذه الإضافة على مستوى رئيسي، سواء أتلقيت تعويضاً عن ذلك أم لا. ضاعف تلك القيمة بمقدار عشرة أضعاف مما هي عليه الآن، وهيِّئ نفسك لتلقي الآثار المتتابعة الناتجة عن أعمالك هذه.

٣. التزم بتوفير ما لا يقل عن ١٠٪ من دخلك مباشرة واستثمر هذا المبلغ في مجال يدر عليك ربحاً.

٤. احرص على الحصول على تدريب جيد في استثمار ما توفره، بالاستعانة بالخبراء في هذا المجال، على أن تتأكد من أن ذلك سيؤدي إلى وضع خطة مالية مفصلة يمكنك أن تفهمها وتستوعبها. استعن بالكتب المرموقة في هذا المجال، إذ إن العديد منها يمكنه أن يساعدك على اتخاذ قرارات ذكية ومبنية على العلم بالأوضاع الراهنة للاستثمارات.

٥. إذا كنت تخشى أن تتعرض مدخراتك لمن يطمع فيها فعليك أن تعمل على تطوير خطة لحماية مدخراتك.

٦. ضع لنفسك مخططاً من شأنه أن يبدأ عملية ربط المتعة بالنجاح المالي. من يمكنك أن تمد له يد المساعدة خاصة؟ ماذا يمكنك أن تفعل لتعزز من معنوياتك وتشرع في عملية مساعدة الآخرين منذ هذا اليوم؟

والآن أنت مستعد لـ..

كان فخوراً بتلك الفكرة بحيث إنه أطلع أحد أصدقائه على سجله ذاك وشرحه له. قال صديقه: "هذا عظيم، ولكنني أعتقد بأن عليك أن تضيف فضيلة التواضع لقائمة الفضائل هذه". ضحك بنجامين فرانكلين وأضاف الفضيلة الثالثة عشرة إلى سجله.

أذكر أنني قرأت هذه الحادثة في السيرة الذاتية لبنجامين فرانكلين بينما كنت في أحد الفنادق في مدينة ميلووكي الأمريكية. كان جدول مهماتي في ذلك اليوم مزدحماً جداً، حيث كان عليّ أن أظهر في عدة برامج إذاعية وتليفزيونية، وأن أقوم بتوقيع نسخ من كتابي للجمهور وأن أشارك في حفلة تقام لي. ولقد قررت في الليلة التي سبقت كل تلك النشاطات أن أجرب هذه الخطة، لكي أمتحن عقلي على أقل تقدير.

كنت قد توصلت لتوي لفكرة القيم وهرم تلك القيم، كما كنت قد ابتدعت ما اعتبرته قائمة بالقيم التي أريدها لنفسي، والتي شعرت بأنها جيدة لحياتي. ولكنني حين أمعنت النظر في قائمة فضائل بنجامين فرانكلين قلت لنفسي: "أجل الحب أيضاً قيمة بالنسبة لك، ولكن هل تمنحه لمن حولك الآن؟ ومساعدة الآخرين هي إحدى قيمك العليا، ولكن أتسهم الآن في مساعدة الآخرين؟" وكان الجواب لا. إن لدي قيماً عظيمة، ولكنني لم أكن أقيس مدى ممارستي الفعلية لها في الحياة دقيقة بدقيقة. أعرف أنني إنسان محب، ولكنني حين أنظر إلى الوراء أجد لحظات كثيرة لم أكن فيها محباً.

تساءلت: "في أي الحالات أجد نفسي في أفضل حالاتها وأعلاها؟ وأي الحالات ألتزم بأن أضع نفسي فيها، مهما كان الوضع؟ بغض النظر عن البيئة المحيطة، وبغض النظر عن كل التحديات التي قد تنفجر حولي، سأظل متمسكاً بتلك الوضعيات، مرة واحدة على الأقل كل يوم!" من الوضعيات التي ألزمت نفسي بها هي أن أكون ودوداً، سعيداً، محباً، مقداماً، مرحاً، قوياً، كريماً، مندفعاً، عاطفياً، أحب اللهو. بعض هذه الوضعيات هي نفس ما لديّ من قيم، وبعضها ليست كذلك. ولكنني كنت أعلم أنني إن عشت كلاً من هذه الوضعيات كل يوم، فإنني سأعيش قيمي بشكل مستمر. وكما ترى، كانت تلك العملية مثيرة إلى حد كبير.

حين ظهرت في المقابلات الإذاعية والتليفزيونية في اليوم التالي تعمّدت أن أضع نفسي في تلك الوضعيات. كنت سعيداً محباً، قوياً، ميالاً للمرح، وشعرت بأن ما قلته يساهم في مساعدة الآخرين، ليس فقط بالنسبة لمن كانوا يستضيفونني في تلك البرامج، بل كذلك للمستمعين والمشاهدين عامة. وما لبثت أن توجهت إلى أحد الأسواق المحلية الكبرى لتوقيع

كتابي. ما أن وصلت إلى هناك حتى اقترب مني المدير وقد ارتسمت على وجهه سمات الأسى وقال: "هنالك مشكلة بسيطة يا سيدي، فالإعلان عن توقيع الكتاب سيظهر في جريدة *الغد*".

لو حدث ذلك قبل أن أقرأ قائمة بنجامين فرانكلين لكان رد فعلي فريداً من نوعه. ولكنني وأنا أضع قائمتي الجديدة موضع الاعتبار قلت لنفسي: "لقد التزمت بأن أعيش تلك الوضعيات *مهما كان الحال*. وهذا هو اختبار عظيم يظهر لي فيما إن كنت أعيش فعلاً دستور سلوكي في كل يوم من أيام حياتي". لذا تقدمت إلى الطاولة التي كان من المفترض أن أوقع عليها كتابي، وأخذت أتلفت حولي. لم يكن هنالك أحد يحيط بي، فيما عدا البعض ممن يتمشون في السوق. فكيف لي أن أحدث وضعية مثيرة تجعل الناس يلتفتون إليّ؟

كان أول ما قفز إلى ذهني هي فضيلة *الاندفاع*، فهي في الواقع إحدى الوضعيات التي تضمها قائمتي. لذا تناولت نسخة من كتابي "قدرات غير محدودة" وأخذت أقرأ في الكتاب متعمداً إصدار أصوات تنمّ عن التعجب والاستمتاع!

ما لبثت امرأة أن مرت فجذبها حماسي الواضح لما ينمّ عن أن ذلك الكتاب كتاب رائع، فتوقفت لتتبين ماذا أقرأ، فأخذت أحدثها بحماس عن هذا الكتاب الذي لا يصدق وأنا أستشهد بالقصص والأساليب التي يتحدث عنها الكتاب. وما لبث أن توقف شخص آخر ليتبين سبب تلك الضجة والصخب، وبعد ذلك انضم إليه آخرون، وفي غضون عشرين دقيقة كان ما يتراوح بين خمسة وعشرين وثلاثين شخصاً يتحلّقون حولي لكي يستوضحوا أمر ذلك الكتاب الذي عثرت عليه.

قلت في النهاية: "أتعرفون أن *الكاتب أعز أصدقائي*!" حينذاك التمعت عينا المرأة الأولى وتساءلت فيما إن كان ذلك الأمر صحيحاً. وعند ذلك رفعت الكتاب الذي يضم صورتي على غلافه وقلت: "هل يبدو هذا الوجه مألوفاً لكِ؟" صرخت متعجبة وضحكت هي وكل من كانوا يحيطون بي. وحينذاك جلست وأخذت أوقع نسخ كتابي.

كان ذلك مساءً ناجحاً كل النجاح، وكان مصدراً للمتعة والمرح للجميع. ولذا، وبدلاً من أن أسمح للأحداث بأن تسيطر على أفعالي وأحاسيسي فقد اخترت عن وعي أن أعيش ما اعتبرته دستور سلوكي. كما أنني شعرت برضى هائل عن نفسي لأنني أدركت بأنني عشت حالاتي تلك -أو بتعبير آخر، تصرفت تبعاً لما أنا عليه فعلاً- إذ إنني إنما أطبق قيمي في التو واللحظة.

"قم واجعل مبادئك ومعتقداتك أفعالاً لك"
"رالف والدو إيمرسون"

لقد سبقني كما سبق بنجامين فرانكلين على مدى التاريخ من كان لهم دستور سلوك. أليس هذا ما تدعو إليه الأديان وبشّر به الأنبياء؟ أليس هذا ما تدعو إليه تعاليم المؤسسات الإنسانية والمهنية والكشفية مثلاً؟ أليس هذا ما ينادي به دستور نادي التفائلين؟

لاشك بأن أحد السبل التي يمكنك انتهاجها لكي تضع لنفسك دستوراً للسلوك هو أن تقرأ دساتير السلوك الموجودة فعلاً.

دستور نادي المتفائلين

تعهد لنفسك بأن...

تكون قوياً بحيث لا يعكر ذهنك أي أمر من الأمور.

تتحدث عن الصحة والسعادة والرفاه لكل من تصادفه.

تجعل جميع أصدقائك يشعرون بأن لدى كلٍ منهم شيئاً ذا قيمة.

تنظر إلى الجانب المضيء من كل الأشياء بحيث تعكس تفاؤلك عليها جميعاً.

تفكر في الأفضل فقط، وتعمل الأفضل، وتتوقع الأفضل فحسب.

تبدي حماساً لنجاح الآخرين تماماً كما تبدي الحماس لنجاحك.

تنسى أخطاء الماضي وتبذل كل ما في وسعك لتحقيق المزيد في المستقبل.

ترسم علامات السعادة على وجهك دائماً وتقابل كل مخلوق تراه بابتسامة مشرقة.

تخصص الكثير من الوقت لكي تحسّن من نفسك بحيث لا يبقى المزيد من الوقت لانتقاد الآخرين.

تكون أكبر من أن تقلق، وأنبل من أن تغضب، وأقوى من أن تخاف، وأسعد من أن تسمح للمتاعب بأن ترافقك.

حين تخرّج جون وودن مدرب كرة السلة الشهير في جامعة كاليفورنيا بلوس أنجلوس (UCLA) من المدرسة في سن الثانية عشرة، سجل له أبوه لائحة من سبع نقاط يصفها جون وودن بأنها مثلت أقوى تأثير على حياته برمتها، وكذلك على عمله كمدرب رياضي. ويضيف أن هذه اللائحة ماتزال تمثل دستوراً لأيام حياته كلها.

لائحة جون وودن ذات النقاط السبع: "كيف تكون في أحسن حال"

١. كن صادقاً مع نفسك.

٢. اجعل من كل يوم يوماً عظيماً في حياتك.

٣. ساعد الآخرين.

٤. ارتشف الكتب الجيدة بكل عمق.

٥. اجعل تكوين الصداقات فناً جميلاً.

٦. ابن لنفسك ملجأ يقيك غائلة الدهر.

٧. صلّ لله لما منحك من نعم وتوجه إليه بالدعاء كي يهديك سواء السبيل.

"يمكنك أن تقدم موعظة أفضل بطريقة حياتك مما يمكن لك أن تقدمه بشفتيك"

"أوليفر جولد سميث"

واجب اليوم:

١. ضع قائمة بالحالات التي تلتزم بأن تخضع لها في كل يوم بحيث تعيش طبقاً لأسمى مبادئك وقيمك. واحرص على أن تكون هذه القائمة طويلة بحيث تمنح حياتك الغنى والتنوع اللذين تستحقهما، ولكنها قصيرة بما فيه الكفاية بحيث يمكنك أن تعيش هذه الوضعيات في كل يوم من أيام حياتك. معظم الناس يجدون ما يتراوح بين سبعة وعشرة مبادئ الحد الأقصى والأمثل. ما هي الحالات التي تود أن تكون عليها باستمرار؟ سعيداً؟ ديناميكياً؟ ودوداً؟ متواصلاً مع الآخرين؟ مرحاً؟ ممتناً؟ عاطفياً؟ متوازناً؟ مغامراً؟ مسلياً؟ مندفعاً؟ كريماً؟ أنيقاً؟ بعض هذه الحالات قد تكون مماثلة لقيم التقدم إلى الأمام، وكما قد تشعر بأن بعضها سيمكنك من أن تعيش قيمك في كل يوم من أيام حياتك.

٢. بعد أن تضع قائمتك، سجّل جملة إلى جانب كل بند فيها، تصف فيها كيف يمكن لك أن تعرف إن كنت تطبقها، أي بعبارة أخرى، قواعدك للوصول إلى تلك الوضعيات. مثلاً: "أكون مرحاً حين أبتسم للآخرين"، أو "أكون مندفعاً حين أفعل شيئاً غير متوقع يبعث على الشعور بالمرح"، أو "أكون ممتناً حين أتذكر كل الأمور الحسنة في حياتي".

٣. اقطع على نفسك وعداً بأن تلتزم بالخضوع بصدق لكل من تلك الوضعيات مرة في اليوم على أقل تقدير. قد تفضل أن تكتب دستور سلوكك على ورقة تضعها في محفظتك. أو على مكتبك في مكان عملك، أو إلى جانب سريرك. اختلس نظرة لها بين آونة وأخرى أثناء مسار يومك، واسأل نفسك: "أي هذه الحالات جربتها هذا اليوم؟ وأيها لم أجربه حتى الآن، وكيف لي أن أستكملها بحلول نهاية النهار؟".

إن التزمت بصدق بدستور سلوكك فتخيل الشعور الذي لا يصدق الذي سيغمرك! لن تشعر بعد بأن الأحداث هي التي تسوقك، وستدرك بأنك قادر على الحفاظ على إحساسك بنفسك وعلى الرقي بمعيشتك إلى مستوى الصورة التي ابتدعتها لنفسك. ولاشك أن شعوراً عارماً بالاعتزاز إنما يرافق ارتقاءك بنفسك إلى مستوى أعلى وبحكم معرفتك بأنك أنت وحدك من سيقرر ماهية شعورك في كل يوم من أيام حياتك وبأنك ستسير بحياتك على المستوى الأرقى والأرفع.

لقد قدم لي "واين داير" في الآونة الأخيرة صورة عظيمة فيما يتصل بمحاولة الناس إلقاء اللوم على ضغوط الحياة لتبرير نمط السلوك الذي ينتهجونه إذ يقول: "الضغط لا يؤدي إلى خلق سلوك سلبي". فكر في نفسك كما لو أنك برتقالة، فإذا اعتصرتها وكان كل ذلك الضغط يأتيها من الخارج فماذا يحدث؟ العصير هو الذي يخرج منها، أليس كذلك؟ إذ إن ما يخرج لدى الوقوع تحت الضغط هو *فقط ما يوجد في داخل البرتقالة في واقع الأمر*".

أعتقد أنك *أنت* الذي يقرر ما الذي يوجد في داخلك بأن تضع نفسك في مستوى أرقى. ولذا فإنك إن تعرضت للضغط فإن ما سيخرج هو "أفضل ما عندك". تذكر أن عليك ألا تتوقع أن تكون الحياة سهلة لينة دائماً، بل إنك أنت من سيقرر إن كنت ستعيش بموجب دستور سلوكك وأنك ستلتزم بمبادئ التحسين المستمر لكي تظل حياتك في المسار السليم. تذكر أن ما تكونه في كل يوم -أي الأفعال الصغيرة والأفعال التي تتسم بالعظمة- هي التي تبني شخصيتك وتشكل هويتك.

وهكذا فإن أحد أهم الأفعال التي يمكنك القيام بها هو أن تتعلم أن...



تحكّم في وقتك وحياتك

اليوم السادس

محصلتك النهائية: *تعلم كيف تستخدم وقتك لصلحتك بدلاً من أن تسمح للوقت بأن يتحكم في مستوى ما تشعر به من رضا أو توتر.*

إن شعرت بالتوتر في يوم من الأيام -ومن لم يفعل؟- فأغلب الاحتمالات أن ذلك يعود لأنك أحسست بأن الوقت لم يسعفك للقيام بما أردت أن تقوم به على مستوى النوعية التي تلزم نفسك بها. قد ينتابك هذا الشعور بالإحباط مثلاً لأنك تركز كل التركيز على ما هو مطلوب منك في التو واللحظة: المطالب الحاضرة، التحديات الراهنة، والأحداث الحالية. وفي هذه الحالة التي تشعر فيها بالتوتر وبثقل الأعباء لابد لفعاليتك في تصريف أمورك من أن تتضاءل وتنكمش بسرعة. ولكن الحل بسيط. تحكم في إطار الوقت الذي تركز عليه. فإن كان الحاضر هو مصدر التوتر يمكنك أن تحقق المزيد من القدرة على مواجهة التحديات بالتركيز على المستقبل وعلى نجاحك في إنجاز المهمات التي تواجهك، أو حل معضلاتها. وهذا التركيز الجديد من شأنه أن يبدل وضعيتك على الفور ويمنحك كل الطاقات التي تحتاجها لكي تحوّل كل ما يحيط بك في الوقت الحاضر.

ينتج الشعور بالتوتر في الكثير من الأحيان من الإحساس بأنك "محشور" ضمن إطار زمني معين. وأحد الأمثلة على ذلك هو حين يظل الإنسان يفكر في المستقبل بأسلوب يسلبه القوة. غير أن بإمكانك أن تساعد هذا الشخص أو أن تساعد نفسك عن طريق تحويل نقطة التركيز على ما يمكنه أو يمكنك أن تتحكم فيه في الوقت الحاضر. كما أن بعض الناس إنما يبدءون في التركيز على أدائهم السيّئ في الماضي فقط حين يُطلب منهم أن يواجهوا تحدياً معيناً. وببقائهم في الماضي يتزايد شعورهم بالتوتر. ولكن تحولاً نحو المستقبل، أو توقع مستقبل إيجابي يمكنه أن يحوّل وضعيتهم العاطفية، إذ إن عواطفنا تتأثر تأثراً شديداً بالإطار الزمني الذي نعمل من خلاله في لحظة ما.

لاشك أننا كثيراً ما ننسى أن الزمن هو تركيب ذهني، وأنه نسبي تماماً، وأن تجربتنا بالنسبة للزمن هي نتيجة لتركيزنا الذهني كلياً. فما هو طول الوقت الطويل مثلاً؟ لاشك بأن هذا يعتمد على الوضعية، أليس كذلك؟ فالانتظار في صف طويل لمدة عشر دقائق مثلاً يبدو وكأنه انتظار أبدي، بينما تمر ساعة تقضيها مع من تحب بسرعة البرق.

كما أن قناعاتنا إنما تتحكم في حدسنا بالزمن. فعشرون دقيقة بالنسبة لبعض الناس تبدو وكأنها عمر بكامله، بينما الوقت الطويل بالنسبة للبعض الآخر هو قرن من الزمن. هل يمكنك أن تتصور مدى الاختلاف في طريقة المشي لدى كل من هذين النمطين من الناس. وفي طريقة كلامهما ونظرتهما إلى أهدافهما، ومدى التوتر الذي قد يعتريهما وهما يتعاملان مع بعضهما البعض ماداما ينطلقان من إطارين مختلفين تمام الاختلاف في إطار مرجعياتهما؟ لذا فإن التحكم في الوقت هو مهارة من مهارات الحياة. كما أن القدرة على تحقيق المرونة في التعامل مع الوقت هي في الواقع قدرة على تشكيل تجربتك في الحياة.

وكتمرين لهذا اليوم، لنحاول أن نراجع باختصار التلميحات الثلاث الخاصة "بتوفير الوقت" وأن نطبقها.

١. القدرة على إعادة تشكيل الزمن

بعد أن تتقن مهارة تبديل إطار الزمن عن طريق تغيير تركيزك ستصبح جاهزاً للتحول للمهارة الأساسية الثانية للتحكم في الوقت وهي القدرة على إعادة تشكيل الزمن بحيث تشعر وكأن الدقيقة هي ساعة، وأن الساعة كأنها دقيقة. ألا تلاحظ بأنك حين تستغرق في أمر ما فإنك تفقد الإحساس بمرور الوقت؟ لماذا؟ لأنك لا تعود تركز على الوقت، وتتضاءل قياساتك له. فأنت تركز في هذه الحالة على الشيء الذي تستمتع به، ولذا فإن الزمن يمر بسرعة أكبر. تذكر أنك أنت الذي تتحكم في الأمور، لذا عليك أن توجه تركيزك وأن تختار عن وعي كيفية قياس وقتك. فإن كنت تنظر إلى ساعتك باستمرار فإن الزمن يبدو وكأنه يزحف زحفاً، فتجربتك للزمن إنما يسيطر عليها تركيزك. **فكيف تعرّف إذاً استخدامك للوقت. هل تصرفه، هل تبذره أم تقتله. لقد قيل إن "قتل الوقت ليس قتلاً بل هو بالأحرى انتحار".**

٢. موضوع ذو أهمية

الأمر المتميز الثالث الذي ربما كان أهم الأمور هو أن تدرك كيف يتحكم موضوعا *الأهمية والعجلة* في القرارات التي تتخذها بشأن استخدامك لوقتك، وبالتالي في مستوى رضاك الشخصي عن سير الأمور. قد تتساءل، ما معنى هذا الكلام؟ دعني أسألك هذا السؤال: هل سبق لك وأن عملت بكل جهد ودأب، وأنجزت كل ما عليك أن تفعله وكل ما سجلته على قائمة مهماتك، ومع ذلك وجدت في نهاية النهار أنك غير راضٍ عن نفسك؟ السبب في ذلك هو أنك أنجزت كل ما هو عاجل وما تطلّب كل اهتمامك في اللحظة الراهنة، ولكنك لم تنجز ما هو مهم، أي الأمور التي من شأنها أن تحدث فرقاً على المدى الطويل. وفي المقابل هل مرّت بك أيام لم تنجز فيها إلا أموراً قليلة ولكنك شعرت بأن ذلك اليوم كان ذا أهمية حقيقية بالنسبة لك؟ مثل ذلك اليوم هو اليوم الذي ركزت فيه على ما هو مهم وليس على ما يحتاج لاهتمامك وانتباهك الفوري.

الأمور العاجلة هي التي تسيطر على حياتنا فيما يبدو. فالهاتف يرن ونحن نقوم بعمل مهم، غير أن "علينا" أن نرفع السماعة ونجيب على ذلك الهاتف. فربما كان هنالك أمر ما ذو أهمية. هذا هو في الواقع من الأمثلة الكلاسيكية على التعامل مع ما هو عاجل على الرغم من تفاهة أهميته! ولكننا من ناحية أخرى نشتري كتاباً ندرك كل الإدراك مدى أهميته بالنسبة لحياتنا، ولكننا نُرجئ قراءته مرة بعد مرة لأننا لا نستطيع أن نجد فسحة من الوقت لذلك في زحمة أداء مهمات تافهة، مثل مراجعة بريدنا، وملء خزان سيارتنا بالبنزين، ومشاهدة برامج التليفزيون. ولكن السبيل الوحيد للتحكم في وقتك هو أن تنظم جدولاً بما تريد القيام به في كل يوم بحيث تصرف الجانب الأكبر منه وأنت تقوم بالأعمال المهمة وليس العاجلة فيه.

٣. اختصر سنوات عن حياتك

أقوى سبيل تعلمته لضغط الوقت هو أن نتعلم من خلال تجارب الناس الآخرين، إذ إننا لا نستطيع في الواقع أن نتحكم في الوقت مادامت استراتيجيتنا الأولية التي نتبعها للتعلم والتحكم في عالمنا مبنية على التجربة والخطأ. إن الاقتداء بأولئك الناس الذين حققوا نجاحاً

في حياتهم يمكنه أن يجنبنا سنوات من الألم. ولهذا فإنني قارئ نهم وتلميذ ملتزم بأن أعب من كل ما يمكنني تحصيله من خلال سماع الأشرطة التعليمية وحضور الدورات الدراسية. لقد اعتبرت دائماً تلك الأمور من الضروريات، وليس الكماليات، وقد منحتني حكمة عقود من التجربة وما يرافقها وينتج عنها من نجاح. إنني هنا أتحداك بأن تتعلم من تجارب الآخرين كلما أمكنك ذلك، وأن تستخدم كل ما تتعلمه.

"يتوفر لنا الوقت الكافي إن استطعنا فقط أن نستخدمه بالطريقة الصحيحة"
"يوهان وولفجانج فون جوته"

واجب اليوم:

١. ابدأ، على مسار هذا اليوم، **باستكشاف إطار الزمن**. وكلما شعرت بضغوط الحاضر عليك أن تتوقف وتفكر في المستقبل بسبل تمنحك القوة والعزيمة. فكّر مثلاً في الأهداف التي تدفعك قدماً إلى الأمام، وحاول أن تنغمس فيها وتترابط معها. تخيل الصورة في خيالك واستمع لها وحاول أن تعيشها، وتعرّف على شعورك في هذه الحالة. تذكر الأمور العزيزة على نفسك في الماضي، لحظة خاصة مع صديق، ولادة أول طفل لك، أول تعارف لك مع شريكة حياتك، إذ كلما ازدادت قدرتك على تغيير إطارات الزمن بسرعة، حققت مستوى أعلى من الحرية ونطاقاً أوسع من العواطف التي يمكنك أن تخلقها داخل نفسك في التو واللحظة. كرر ذلك بما فيه الكفاية إلى أن تعرف تمام المعرفة بأن بإمكانك تبديل هذا التغيير في التركيز لكي تغيّر وضعيتك.

٢. **تعلّم أن تتلاعب بالزمن عن عمد.** فبالنسبة للأمور التي تبدو وكأن إنجازها يتطلب وقتاً طويلاً، أضف عاملاً جديداً ليس من شأنه أن يعجل في إحساسك بالزمن فحسب، بل يمكّنك كذلك من إنجاز أمرين في وقت واحد. فإذا كنت أمارس رياضة الجري مثلاً، فإنني أضع سماعتين على أذني لكي أستمع إلى الأشرطة التعليمية. أو ربما أشاهد نشرة الأخبار أو أجري مكالماتي الهاتفية وأنا أمارس التمارين الرياضية على الدراجة الثابتة أو على سلم التمارين. وهذا يعني أنني لن أحاول أن أجد لنفسي المبررات لكي لا أمارس التمارين الرياضية، وبألا أقوم بإنجاز الأمور الهامة. إذ يمكنني في هذه الحالة أن أمارس الرياضة وأن أقوم بالأمور الأخرى التي لابد لي من القيام بها.

٣. اكتب قائمة بما عليك أن تفعله، بحيث تعطي الأولوية للأمور حسب أهميتها وليس بناء على كونها عاجلة. إذ بدلاً من أن تكتب بلايين الأشياء التي يتوجب عليك القيام بها ومع ذلك تشعر بأنك إنسان فاشل أخفق فيما يجب عليه أن يفعله في نهاية يومه، ركّز على الأمور الأهم التي يتوجب عليك إنجازها. فإن فعلت ذلك يمكنني أن أتعهد لك بأنك ستشعر بالرضا عن نفسك وبالسعادة بما أنجزت. وهو شعور قلّما يسعد به الناس.

ولكن علينا دائماً أن نأخذ الوقت الكافي لكي...

٢٥
استرح والعب

اليوم السابع

محصلتك النهائية: حقق بعض التوازن

لقد عملت بجهد ولعبت بجهد. امنح نفسك يوم عطلة لكي تلهو بعض الشيء! كن عفوياً ومقداماً قم بنشاطات تخرج فيها من جلدك، افعل ما يثير أقصى درجات الإثارة.

"الإنسان العظيم هو ذلك الذي لا يفقد قلب الطفل الذي كانه"
"منشيوس"

واجب اليوم:

١. خطّط لنشاط يدخل السعادة لنفسك وتمسك بالقيام به، أو افعل شيئاً بدافع التو واللحظة. مهما كان الأمر استمتع بما تقوم به!

وستكون في الغد مستعداً لاستكشاف...

الجزء الرابع

درس في المصير

٢٦
التحدي الأكبر: ماذا يمكن لشخص واحد أن يفعل

"الشعلة الهائلة هي نتاج شرارة صغيرة"
"دانتي"

كان يعلم أن عليه أن يوقفهم عما يفعلون. لم يكن في جيب سام لابودي أكثر من ٨٠٠ دولار حين عبر حدود المكسيك ووقف على رصيف الصيادين في إينسينادا Ensenada (مرفأ شمال غرب المكسيك على المحيط الهادي)، وأخذ ينتظر الفرصة المواتية. كان يحمل كاميرا للتصوير بالفيديو ويتظاهر بأنه مجرد سائح أمريكي ساذج يريد أن يصور ما يراه في تجواله، وأخذ يعرض خدمات على كل قبطان سفينة يرسو بسفينته في ذلك الميناء كي يعمل بها كعامل على الرصيف أو كمهندس.

تمكن بالفعل من العمل على السفينة "ماريا لويزا" كعضو مؤقت في فريق البحارة، وحين خرجت تلك السفينة التي تحمل الجنسية البنامية والتي تصيد سمك التونة من خليج المكسيك، بدأ لابودا يصوّر سراً ما يقوم به بحارة السفينة، إذ كان يعلم أن حياته ستكون في خطر إن اكتشفت طبيعة ما يفعله.

وفي النهاية حدث ما كان ينتظره، إذ أحاط بالسفينة سرب كامل من حيوانات الدولفين الذين يطلق عليهم اسم "ناس البحر" وأخذوا يتقافزون ويثرثرون حول سفينة ماريا لويزا، إذ إن طبيعتهم الودودة هي التي جذبتهم للسفينة، غير عالمين بأنهم بذلك إنما يساقون لحتفهم. أخذت السفينة تلاحق سرب الدولفين لأن الصيادين يعرفون بأن أسماك التونة تسبح عادة تحت حيوانات الدولفين اللعوبة. وبدم بارد ألقى الصيادون شبكاهم أمام المسار الذي يسلكه سرب الدولفين، دون أن يلاحظوا، أو حتى يكترثوا بما سيحل بهم.

في غضون خمس ساعات كانت كاميرا لابودي قد صورت حالة مرعبة، إذ إن الشباك أحاطت بحيوانات الدولفين واحداً بعد الآخر وأصبحت هذه الحيوانات محصورة داخل الشباك وغير قادرة على القفز إلى السطح لتتلقى الأكسجين اللازم لبقائها على قيد الحياة.

وفي إحدى اللحظات صاح القبطان قائلاً: "كم عدد الدولفينات في الشباك". وما أن التفت لابودي ليسجل ما يراه على الكاميرا حتى سمع أحد البحارة يجيب صارخاً: "حوالي الخمسين"، حينذاك أمر القبطان بحارته بتحميل الصيد على ظهر السفينة. حينذاك ألقي العديد من حيوانات الدولفين على ظهر السفينة حيث رقدت بلا حراك وأخذ البحارة يفصلون جثثها الرمادية عن أسماك التونة ويتخلصون منها إذ يلقون بجثث تلك الحيوانات الضخمة في مياه البحر بكل بساطة وكأنها مجرد أكياس قمامة.

حين أنهى لابودي الفيلم ووضع له النص المناسب أصبح ذلك الفيلم دليلاً لا يمكن دحضه على ما كان الكثيرون يعلنونه منذ سنوات، وهو أن المئات من حيوانات الدولفين كانت تقتل على نحو منتظم في كل يوم تقضيه السفن في رحلات الصيد. وتشير التقديرات إلى أن ستة ملايين من حيوانات الدولفين قتلت خلال السنوات العشر التي سبقت ذلك التاريخ. حين عُرض الفيلم الذي صوره لابودي على التليفزيون بعد أن تم اختصاره إلى إحدى عشرة دقيقة صعق المشاهدون من تلك الحقيقة التي مزقت قلوب الناس حول ما يحل بتلك الحيوانات الذكية الودودة التي تشاركنا العيش على كرتنا الأرضية. وما لبث الناس أن توقفوا عن شراء التونة حيث بدءوا مقاطعة لها ما لبثت أن أصبحت شاملة حين سارعت أجهزة الإعلام للحديث عن الموضوع. في غضون أربع سنوات من عرض فيلم لابودي أعلنت الشركات الكبرى التي تقوم بتعليب سمك التونة أنها لن تُعلّب أسماك التونة التي يتم صيدها عن طريق الشباك الكبيرة. ومع أن المعركة ضد صيد حيوانات الدولفين لم تنته بعد، إذ إن سفن الدول الأخرى غير المرخصة مازالت تقتل ما يصل إلى ست أضعاف ما تقتله سفن الولايات المتحدة في المياه الأمريكية، فإن الفيلم الذي سجله لابودي على متن السفينة ماريا لويزا كان المحرض الرئيسي الذي أدى إلى قيام إصلاحات جذرية في صناعة تعليب التونة الأمريكية، مما أنقذ أعداداً لا تحصى من حيوانات الدولفين وساعد دون شك في إحداث توازن في طبيعة البيئة البحرية.

"كل إنسان هو عبارة عن مستحيل إلى أن يولد"

"رالف والدو إيمرسون"

يشعر معظم الناس بأن لا حول لهم ولا طوْل، وبأنه ليس لديهم دور يلعبونه فيما يتصل بالقضايا الاجتماعية والأحداث العالمية، حيث يفكرون في أنهم، حتى ولو ساروا بحياتهم في الطريق السليم، فإن تمتعهم بحياة حسنة سيظل تحت رحمة ما يقوم به الآخرون من

تصرفات. فهم يشعرون بأن انتشار حرب جماعات العصابات والجريمة المنظمة. إنما يهز حياتهم، ويحسون بالحيرة والارتباك بسبب العجز التجاري الذي تعاني منه الحكومات وبسبب الأزمات الاقتصادية. كما تحزنهم الحالة المزرية التي يعيش فيها المشردون في الشوارع وكذلك انتشار الأمية، وتحيرهم قضايا ارتفاع درجة حرارة الأرض والقضاء المستمر على الأنواع التي تعيش على سطح الكرة الأرضية. وهذا يدفع بمثل هؤلاء الناس إلى التفكير في أنهم، مهما حاولوا ترتيب حياتهم وحياة أسرهم، فإن هذا لن يجدي فتيلاً. إذ إن غبياً يمسك بزمام السلطة يمكنه أن يضغط على زر ليفجر العالم برمته. مثل هذا النوع من التفكير يشعرهم بعدم القدرة على التحكم في الأمور وبالعجز عن خلق التغيير اللازم على أي مستوى من المستويات، مما يؤدي إلى خلق الشعور لديهم بأنه لا حول لهم ولا طول حيث يعبرون عن ذلك القول: "وهل تجدي أي محاولة من جانبنا في هذا السبيل؟".

ليس هنالك ما يشل قدرة الإنسان على القيام بالعمل مثل التوصل إلى الشعور بانعدام الحيلة، فهي الحاجز الأساسي الذي يحول بيننا وبين تغيير نمط حياتنا، أو اتخاذ زمام المبادرة لمساعدة الآخرين على تبديل نمط حياتهم. فإذا كنت قد وصلت بهذا الكتاب إلى هذا الحد فأنت تدرك ولاشك ما هو الشعار الأساسي الذي أطرحه، وهو أن لديك: القوة اللازمة في هذه اللحظة للتحكم في تفكيرك، وشعورك وأفعالك. ربما كانت هذه أول فرصة تسنح لك لكي تتحكم في النظام الأساسي الذي قادك في اللاوعي إلى أن وصلت إلى هذه المرحلة. وبفعل الاستراتيجيات والمبادئ المتميزة التي حصلت عليها من قراءة هذا الكتاب وإنجاز التمارين الموجودة فيه فقد استيقظت فيك القناعة الأكيدة بأن عليك أن تتحكم بحياتك وتوجه أمورها في الطريق السليم.

لقد اكتشفنا معاً القوة العملاقة التي تشكل مصائرنا –القرارات– وبأن قراراتنا حول ما يتوجب علينا التركيز عليه، وحول ما تعنيه الأمور وحول ما نفعل هي القرارات التي ستقرر نوعية حاضرنا ومستقبلنا.

والآن حان الوقت للحديث عن قوة القرارات المشتركة التي تستهدف تشكيل مصير مجتمعنا الصغير، وبلادنا، ثم عالمنا كله، إذ إن ما سيقرر نوعية الحياة للأجيال القادمة في أمريكا إنما هي القرارات الجماعية التي نتخذها *اليوم* حول كيفية معالجة التحديات الراهنة مثل تعاطي المخدرات واسع الانتشار، والعجز التجاري للولايات المتحدة، والتعليم العام الذي يفتقر للكفاءة والفعالية، ومثالب نظام السجون في أمريكا.

لابد لنا من القول إننا حين نكتفي بالتركيز على كل الأمــور غـير المثمـرة فإننـا نحـد في الواقع تركيزنا على النتائج بينما نهمل *أسباب* تلـك المشكـلات. إذ إننـا نخفـق في التعـرف على أن القرارات الصغيرة التي نتخذها أنا وأنت كل يوم هي التي تشكل مسـار حياتنـا. تذكر أن كل القرارات تؤدي إلى نتائج. فإن اتخذنا قراراتنا دون وعي –أي إننـا إذا سمحنـا للآخرين أو للعوامل الأخرى في محيطنا بأن تفكر نيابة عنـا– وإذا تصرفنـا دون أن نتعـرف على الأقل علـى الآثـار المحتملـة لمـا نفعـل، فإننـا إنمـا نـستبقي بذلـك –ودون علـم منـا– المشكلات التي تفزعنا أكثر من أي شيء آخـر في حياتنـا. إذ إننـا، بمحاولتنـا تجنـب الألم على المدى القصير، إنما نتوصـل في النهاية إلى اتخاذ قرارات من شأنـها أن تخلـق لنـا الألم على المدى البعيد، وحين نصل إلى قرب قاع المنحدر نقول لأنفسنا إن تلك المشكـلات دائمـة لا تتغير ولا تتبدل، وإنها جزء من البيئة المحيطة.

ربما كانت أكثر القناعات الزائفة التي نحملها انتشاراً هي القناعة التي تقـول إن أفعـالاً تفوق مستوى قدرة البشر هي وحدها التي يمكنها أن تحوّل مشكلاتنا وتحلها. فليس هنـالك ما يمكن أن يكون أبعد من ذلك عن الحقيقة. *فالحياة عبارة عن تراكم*. وكل ما نواجهه مـن نتائج في حياتنا إنما هو تراكم لعدد لا يحصى من القرارات الصغيرة التي اتخذناها كـأفراد، وكعائلات، وكمجتمع، وكنوع. فنجاح أو فشل حياتنـا عـادة ليس نتيجـة لحـدث كـارثي هائل أو لقرار هز أركاننا، وإن كان أحياناً يبدو وكأنه كذلك. بـل إن النجـاح والفشـل إنمـا يقررهما القرارات التي نتخذها والأفعال التي نقوم بها في كل يوم من أيام حياتنا.

وعلى أسـاس هذا المبدأ نفسه فإنه يمكننا القول إن القرارات والأفعال اليوميـة *لكـل فـرد منا*، وتحمله للمسئولية على المستوى الفردي إنما هي الأمور التي سيكون لها مفعولهـا فيمـا يتعلق بقضايا مثل عنايتنا بالفئات الأقـل حظـاً، وبالنسـبة لإمكانيـة تعايشنـا مـع محيطنـا بتناغم وانسجام. إذ إننا، لكـي نحـدث تغيـيرات شاملـة بعيـدة الغـور، سـواء فيمـا يتعلـق بمصائرها الفردية أو الجماعية، فـإن الضـرورة تستدعي التزامنـا بالتحسـين المستمر الـذي لا يتوقف، أي التزامنا بالمبدأ الذي أطلقت عليه مسمى CANI! وبهذه الطريقة فقط يمكننـا أن نستحدث ما يحدث فرقاً طويل الأمد في حياتنا.

الحل النهائي

ما هو العنصر الأعم في نظرك في كل المشكلات التي تواجهنا اليوم في الولايات المتحدة بشكل خاص، وفي العالم بشكل عام؟ من الأعداد المتزايدة باضطراد للنـاس المشرديـن، إلى التصـاعد

المستمر في معدل الجريمة، إلى العجز الهائل في موازنات الدول، إلى الخنق البطيء لبيئتنا المناخية، كل هذا إنما يعود إلى أن كل واحدة من هذه المشكلات إنما نجمت أو اتخذت مسارها نتيجة لسلوك البشر. ولذا فإن الحل لكل من هذه المشكلات إنما يعتمد على تبديل سلوكنا. (وهذا يتطلب تغيير طريقتنا في تقييم الأمور أو اتخاذ القرارات، وهو الهدف الأساسي في الواقع من هذا الكتاب). فليس لدينا مشكلة تعاطي عقاقير، بل مشكلة سلوك. عصابات الجريمة هي مشكلة سلوكية! بل إن الحرب النووية ذاتها هي في النهاية مشكلة سلوكية! فالقرارات هي التي أدت إلى صنع تلك القنابل، وقراراتنا وحدها هي القادرة على تصفيتها. كل هذه المشكلات هي نتيجة لأفعال اختار الناس القيام بها.

حين يقرر شخص ما أن يصبح عضواً في عصابة ما فإن قراره المنفرد هذا في حد ذاته سيؤدي إلى سلسلة من أنماط السلوك والمشكلات. فباكتسابه هوية العصابة لابد له من أن يُلزم نفسه بنمط محدد من السلوك الذي يضع في موضع الاعتبار الأعلى قيماً مثل الولاء للمجموعة. ومن هذا المبدأ ينطلق نظام شامل من القواعد وأنماط السلوك المميزة. ومن الأمثلة الموجودة على مستوى العالم على الآثار طويلة الأمد لقرارتنا هي المجاعات المزمنة ونقص الطعام مما يؤدي إلى موت أعداد كبيرة من الناس حول العالم. ولقد أثبتت منظمة الصحة العالمية بأن من الممكن توفير الطعام لكل رجل وامرأة وطفل على وجه البسيطة، ومع ذلك فإن ٤٠٠٠٠ *طفل يموتون جوعاً في كل يوم. لماذا؟* من الواضح أن لدينا الموارد اللازمة إلا أن أمراً ما انحرف عن مساره وبصورة مريعة، ليس فيما يتعلق بتوزيع الطعام فحسب، بل بطريقة استخدامنا لمواردنا.

ما هو الأمر العظيم في كل ذلك؟ الأخبار السارة هي أننا، ما أن ندرك بأن جذور كل تلك المشكلات هي أنماط السلوك (وعملية اتخاذ القرارات التي نستخدمها لنشرع في هذا السلوك)، فإننا نعرف بأننا نحن الذين نستطيع تغييرها! وكما تعلمت في هذا الكتاب فإن الشيء الوحيد الذي نستطيع أن نسيطر عليه سيطرة مطلقة هو عالمنا الداخلي -إذ إننا نحن الذين نقرر معنى الأشياء وماذا يمكننا أن نفعله حيالها- ونتيجة لقراراتنا، فإننا نقوم بأفعال من شأنها أن تؤثر على بيئتنا الخارجية. هنالك أفعال يمكن لكل منا أن يقوم بها في بيته، وفي مكان عمله، وفي منطقة سكناه يمكنها أن تحدث سلسلة من النتائج الإيجابية المحددة. إذ إننا بأفعالنا إنما نعبّر عن أعمق ما نؤمن به من قيم وقناعات، وعن طريق القوة المؤثرة لوسائل إعلام، فلا شك أنه ستكون، حتى لأبسط الأفعال التي نقوم بها، القوة التي يمكن لها أن تحدث أكبر تأثير.

على الرغم من أن هذا الأمر يبدو مشجعاً للجنس البشري فإنك قد تتساءل "ماذا يمكن لشخص واحد أن يفعله ليحدث تأثيراً متميزاً في هذا العالم؟" *كل شيء تقريباً !* **فالحدود التي تحدّ تأثيرنا هي خيالنا والتزامنا فقط.** وتاريخ العالم ببساطة هو سجل لما حدث في هذا التاريخ نتيجة لأفعال عدد محدود من الناس العاديين الذين التزموا التزاماً استثنائياً بأن يقوموا بأعمال متميزة. وما قام به هؤلاء الأشخاص هو أشياء صغيرة أنجزوها بصورة متميزة وبشكل استثنائي. إذ قرروا بأن شيئاً ما يجب أن يتغير، وأن *عليهم* هم أن يحدثوا هذا التغيير، وبأنهم يستطيعون أن يفعلوا ذلك، ومن ثم استجمعوا الشجاعة التي مكنتهم من المثابرة والاستمرار إلى أن عثروا على الطريق الذي يحقق النجاح لهذا التغيير. هؤلاء هم الأشخاص الذين نسميهم الأبطال.

إنني أعتقد أننا -أنا وأنت وكل من يمكننا أن نقابلهم- نملك قدرة تولد معنا لكي يكون كل منا بطلاً، وبأن يقطع الخطوات الجريئة والشجاعة النبيلة لكي يجعل حياة الناس أفضل حتى ولو بدا ذلك على حسابنا نحن أنفسنا على المدى القصير. إن القدرة على القيام بالعمل الصحيح، والجرأة على اتخاذ موقف متميز موجودة لديك الآن. والسؤال هو: **هل تتذكر حين تأتي اللحظة المناسبة بأنك بطل، ومن ثم تُقدم على الاستجابة بحيث تدعم أولئك الذين يحتاجون لدعمك؟**

"كان ذاك الأمر خارجاً عن إرادتي، فقد أغرقوا سفينتي"

"الرئيس الأمريكي جون كينيدي حين سئل كيف أصبح بطلاً"

العديدون من الناس يريدون أن يتجنبوا أي إشارة تشير إلى أي مشكلة أو تحدٍ ما يواجههم، **غير أن التغلب على الصعوبات هو البوتقة التي تشكل الشخصية.** والكثيرون من الأشخاص لا يكتشفون طبيعتهم البطولية إلى أن يواجهوا صعوبة أساسية أو وضعية تهدد الحياة، وعليهم حينذاك أن يرتفعوا إلى مستوى المناسبة، لأنه لا يوجد أمامهم خيار آخر. في المرة القادمة التي تجد نفسك فيها في وضع صعب، قرر أن تتخذ موقفاً متميزاً في تلك الوضعية، وأن تقوم بفعل ما مهما كان هذا الفعل يبدو صغيراً في حينه. من يدري ما هي النتائج التي ستنجم عن فعلك هذا؟ ضع نفسك في وضعية البطولة لكي تتصرف كبطل.

قد ينظر الكثيرون لشخصيات مثل الأم تيريزا مفترضين أنهم ولدوا أبطالاً. فهم يدّعون أنها امرأة تتمتع بقوة روحية لا تصدق وأنها تميزت دائماً عن كل الآخرين بالتزامها بمساعدة المعدمين وبمساهمتها الخيرية في ذلك. وعلى الرغم من أن الأم تيريزا تتمتع

بشجاعة وحنو استثنائيين، غير أن واقع الأمر كذلك أنها مرت بلحظات حاسمة في حيتها حددت دورها كواحدة من أكثر من ساهموا في مساعدة الناس في عصرنا الحاضر. لم تبدأ الأم تيريزا حياتها بمساعدة الآخرين، بل إنها ظلت طيلة عشرين عاماً تعلّم أبناء أكبر الأثرياء في مدينة كلكتا الهندية. وكانت في كل يوم حينذاك تتغافل عن مساكن المعدمين التي تحيط بحي الأثرياء الذي تعمل فيه، ولم تحاول قط أن تخرج إلى ما يتجاوز منطقة نفوذها الصغيرة المحدودة.

ولكنها بينما كانت تسير في أحد الشوارع في يوم من الأيام سمعت امرأة تصرخ طالبة المساعدة. وفي اللحظة التي ارتمت فيها تلك المرأة التي كانت تحتضر بين ذراعي الأم تيريزا، تغيرت طبيعة حياتها إلى الأبد.

إذ حين أدركت خطورة حياة تلك المرأة أسرعت بها إلى المستشفى حيث طُلب منها الجلوس والانتظار. كانت تعلم أن هذه المرأة ستموت إن لم تتلقَ عناية فورية، لذا أخذتها إلى مستشفى آخر. وهنا طُلب منها الانتظار أيضاً، إذ إن الطائفة التي تنتمي إليها تلك المرأة المحتضرة جعلت منها الأقل أهمية فيما يتعلق بضرورة علاجها. وفي النهاية، حين يئست الأم تيريزا حملت المرأة إلى بيتها، وفي تلك الليلة فارقت المرأة الحياة بين يدي الأم تيريزا الحانيتين.

هكذا كانت "اللحظة التي حددت هوية" الأم تيريزا. اللحظة التي قررت فيها أن هذا الأمر *لن يحدث ثانية بالنسبة لأي شخص يكون في متناول يدها*. ومنذ تلك اللحظة قررت أن تكرس حياتها لتخفيف آلام أولئك الذين يتألمون حولها، وأن هؤلاء، سواء ماتوا أم عاشوا إنما سيفعلون ذلك بكرامة. كما قررت أن تعمل هي شخصياً كل ما في وسعها لكي تتأكد من أنهم سيعاملون بطريقة أفضل مما عوملوا به طيلة حياتهم، وأن يتمتعوا بالحب والاحترام الذي يستحقه جميع الناس.

الكثيرون في هذه الأيام يتحرجون حتى من فكرة أن يكونوا أبطالاً ويتجنبون هذه الفكرة، ربما لكي يجنّبوا أنفسهم المسئولية التي يشعرون بأنها قد تنتج عن تلك البطولة. وإلى جانب ذلك، ألا تعتبر تلك الطموحات طموحات تعبّر عن الأنانية؟ يقولون لأنفسهم ليس هنالك من يبلغ حد *الكمال* في نهاية المطاف. بل إننا نعيش الآن في مجتمع لا يتغافل فحسب عمن يمكن لهم أن يصبحوا أبطالاً، بل إننا نحط من شأن أولئك الأبطال الذين يتواجدون لدينا فعلياً. إذ إننا نتحرى بخيال مريض دقائق حياتهم الخاصة، ونحفر في

دروعهم لنكشف عن شرخ صغير إلى أن نعثر على هذا الشرخ في النهاية، أو حتى نصنع واحداً. ففي كل حملة انتخابية أمريكية يشكو الناس من قدرات المرشحين وينقبون في نفس الوقت وبصورة منظمة عمّا يبرهن على أية هفوة مهما كانت صغيرة في سلوك المرشح في الماضي، لدرجة التركيز على واقعة أن مرشحاً للمحكمة العليا الأمريكية جرب تدخين سيجارة ماريجوانا منذ عقود عديدة من الزمن!

لو أننا حاولنا أن نزن أبطال ماضينا بنفس المقاييس القاسية التي لا تنثني والتي نحكم بواسطتها على أبطالنا الحاليين، فلن يبقى لدينا أي أبطال، إذ إنهم لن يصمدوا أمام العقلية التي تحكم الصحف الشعبية التي تصدر في الغرب الآن، إذ يبدو أننا نفزع من أن نصاب بخيبة الأمل ولذا فإننا نحاول أن نفتش عن الأخطاء منذ البداية لكي لا نصاب بالإحباط فيما بعد. ومادمنا ننطلق من منظور أن لكل الأبطال أقداماً هشة من الطين فإن من الواضح أننا نؤمن دونما شك بأن هنالك خطأ ما فينا جميعاً، وأن أحداً منا لا يملك من "المزايا" ما يؤهله لأن يكون بطلاً.

كيف أعرّف البطل؟ إنه إنسان يظهر شجاعة للمساهمة بعمل فريد في أكثر الظروف شدة وقسوة، والبطل هو إنسان يتصرف بغيرية ويتطلب من نفسه أكثر مما يتوقعه الآخرون، والبطل هو رجل أو امرأة يتحدى الصعاب لكي يفعل ما يعتقد/أو تعتقد أنه هو الشيء الصحيح على الرغم من كل المخاوف. والبطل هو إنسان يتجاوز "التعقل" الذي يدعو له من يدعون للتمسك بما هو "راهن". البطل هو أي إنسان يحاول أن يساهم بعمل ما، أي إنسان يحاول أن يعطي مثلاً، أو أي إنسان يعيش طبقاً لقناعاته الحقيقية. البطل يطور استراتيجيات من شأنها أن تضمن تحقيق النتائج التي يستهدفها، ويثابر في جهد إلى أن تصبح هذه النتائج حقيقة واقعة، ويغير نهجه كلما دعت الضرورة لذلك، ويدرك أهمية الأفعال الصغيرة التي يقوم بها باستمرار على طريق تحقيق أهدافه. البطل ليس إنساناً "كاملاً"، لأن الكمال لا يتوفر لأي إنسان، فكلنا يخطئ ولكن هذه الأخطاء لا تنفي الأفعال التي نساهم في القيام بها على مسار حياتنا. الكمال ليس بطولة، ولكن الإنسانية بطولة.

مشكلة المشردين

إذا كنا نعرف أن شعلة البطولة موجودة لدى كل إنسان، تنتظر من ينفخ فيها لكي تصبح شعلة ضخمة، فكيف يمكننا أن نعالج قضية اجتماعية ضخمة تواجه الولايات المتحدة مثلاً

وهي قضية الناس المشردين في الشوارع؟ أهم خطوة لتحقيق ذلك هي أن نضع أنفسنا في موقع أرفع. علينا أن نقرر بأن علينا -ونحن نتمتع بأكبر ثروة على سطح البسيطة- ألا نسمح بعد بأن يبقى كل هذا العدد من الرجال والنساء والأطفال منبوذين في الشوارع وكأنهم قاذورات بشرية.

ما هي نسبة المشردين في بلادنا؟ لدى كتابة هذا الكتاب (١٩٩١). فإن نتائج إحصاءات عام ١٩٩٠ عن عدد المشردين في الولايات المتحدة لم تكن قد صُنِّفت بعد. ولاشك بأن الحصول على أرقام محددة أمر صعب نظراً لطبيعة حياة المشردين. إذ إن هؤلاء أناس دون عنوان محدد لمكان إقامتهم. ولكن أقرب الإحصاءات تقدر بأن ثلاثة ملايين من الأمريكيين على الأقل مشردون، أو أن من بين كل ١٠٠ أمريكي شخصاً واحداً يعيش في الشارع أو في مأوى للمشردين*.

المفتاح الثاني لمعالجة هذه القضية هو تبديل قناعاتنا. علينا أن نكف عن التفكير في أن هذه المشكلة عبارة عن داء مستعص دائم يعصف بالولايات المتحدة. وأنه لا يمكن لفرد واحد أن يفعل شيئاً يمكن أن يكون له تأثيره في هذه القضية. والسبيل للتخلص من موقف انعدام الحيلة وعدم القدرة على القيام بأي عمل لحل هذه المشكلة هو أن نتبنى كأفراد، فكرة بأننا قادرون على القيام بعمل ما، وبأن كل حركات الإصلاح العظيمة إنما قامت على أيدي أفراد ملتزمين.

الفكرة الأخرى التي يتوجب علينا تغييرها هي أن المشردين هم في وضعهم الحالي نظراً لأنهم "مختلّون عقلياً". إذ على الرغم من الإحصاءات في هذا المجال لا يمكن أن تكون دقيقة، إلا أن التقديرات تشير إلى أن ما يتراوح بين ١٦ و ٢٢ في المائة من المشردين فقط يعانون من مرض عقلي. ولذا فإن علينا، إذا أردنا مساعدة هؤلاء الناس، أن نحطم هذه القناعات التي تصنف المشردين ضمن صنف واحد. فالتعميم في قضية المشردين لن يمنحنا القوة الكافية لمساعدتهم، والكثيرون منهم يمكن لنا أن نساعدهم دون أدنى شك.

ما هو السبب في التشرد أساساً؟ إلى جانب الإصابة بالاختلال العقلي الذي أشرنا إليه فإن من الأسباب الشائعة التي يشار إليها عادة تكاليف السكن التي تتصاعد باستمرار في الولايات المتحدة، إلى جانب تقلص الدخل، والإدمان على العقاقير أو الكحول، وتحطم

* عن كتاب "التشرد مشكلة خطيرة" لميتش سنايدر وماري آلان هومبس، وكتاب "التشرد: وجهات نظر متباينة" لديفيد بندر - جرنيهافن بريس ١٩٩٠.

الهيكل التقليدي للعائلة الأمريكية؛ وكل هذه أسباب حقيقية في الواقع، غير أن ما يكمن تحتها جميعاً أسباب تتعلق بالقناعات. إذ إن هنالك الكثيرين من الناس ممن استطاعوا أن يتجاوزوا حالة الدمار التي لحقت بهم بسبب الإدمان، أو ممن فقدوا بيوتهم أو ممن لا يستطيعون أن يحصلوا حتى على أجور بيوت تؤويهم، أو ممن لم ينعموا قط في حياتهم بحياة العائلة المستقرة ومع ذلك لم يصبحوا مشردين على الإطلاق.

ما هو الفرق؟ يعزى الأمر أولاً وقبل كل شيء إلى القناعات والقيم والهوية الشخصية لدى كل فرد. فالكثيرون ممن يعيشون في الشوارع ينظرون إلى أنفسهم كأناس "مشردين"، بينما ينظر البعض الآخر إلى أنفسهم على أنهم "دون سكن يؤويهم مؤقتاً". ولذا فإنهم يحاولون الوصول إلى حلول وسيجدون السبيل الذي يعيدهم إلى طراز الحياة التقليدي عاجلاً أو آجلاً. ولذا فإنك لكي تحدث تغييراً طويل الأمد في حياة شخص مشرد، فلابد لك أن تساعده على أن يحدث تغييراً *في هويته*. هذا هو السبيل الوحيد للتوصل إلى تغيير ثابت في سلوك هؤلاء المشردين.

لقد عملت منذ عام ١٩٨٤ مع منظمات المشردين في ساوث برونكس، وفي بروكلين (في نيويورك) وهاواي وسان دييجو بهدف مساعدة هؤلاء الأشخاص على التحول من "شخص مشرد" إلى إنسان "يساهم في حياة المجتمع". وفي الحلقة الدراسية التي أعقدها كل عام تحت عنوان "التفوق" Mastery يقضي المشاركون في الدورة مساء أحد الأيام مع العديد من المشردين لكي يعملوا على تسهيل تحولهم إلى الحياة العادية. ولقد كانت نتيجة تلك اللقاءات التي لا يتجاوز الواحد منها ساعة واحدة مدهشة حقاً.

أحد الأمثلة الرائعة على ذلك شاب التقينا به لأول مرة منذ عامين، حيث دعوناه لمشاركتنا عشاءنا على أن يروي لنا جانباً من قصة حياته. يقول إنه شعر في تلك اللحظة وكأنه يُحلّق فوق الأرض. كان يعيش في الشوارع منذ عشر سنوات مدمناً لأشد أنماط العقاقير خطورة. وبعد أن قضينا ساعة واحدة معه تمكنا من مساعدته على إجراء تحولات أساسية في قناعاته وإعانته على وضع استراتيجية تساند هويته الجديدة.

لم يتخلص هذا الشاب من التشرد في الشوارع ولم ينجح في التوقف عن تناول العقاقير فحسب، بل تمكن كذلك من أن يصبح عضواً مساهماً في حياة المجتمع، إذ انضم إلى سلك الإطفاء في ولاية تكساس الأمريكية، بل إنه عاد ليحضر برنامجنا في العامين السابقين لكي يساعدنا على العثور على أشخاص يعانون من مثل وضعه الذي كان عليه منذ عامين فقط ومساعدتهم على العودة إلى الحياة الطبيعية.

لقد تبين لي من مشاهدتي للأشخاص المشردين أنهم يشابهون هذا الشاب في سلوكهم. إذ إن الكثيرين منهم يعانون من مشكلات الإدمان على العقاقير أو المشروبات، أو أنهم فقدوا بيوتهم ولا يعرفون كيف يمكنهم أن يواجهوا وضعيتهم. معظم التحديات التي يواجهونها مشابهة لما يواجهه الكثيرون من الناس. إذ إن لديهم ارتباطات عصبية تحدّ من قدراتهم، كما أن لديهم قيماً تحول دون إجراء تغيير في حياتهم، فبعض قواعد حياتهم تقف حائلاً دون تقدمهم إلى الأمام، إذ إن هويتهم تقيدهم بظروفهم التي تحد من قدراتهم. وبما أن الحرية تبدو وكأنها قيمتهم العليا فإنهم يشعرون بالسعادة على الرغم من سخطهم على بيئتهم الفعلية المحيطة بهم. فهم في المقام الأول غير مستعدين لأن يتصرفوا حسب القواعد التي يفرضها المجتمع، ولذا فهم يتجنبون الضغوط التي يربطونها بتلك القواعد. كما أنهم أسسوا لأنفسهم مجتمعاً كاملاً من الأصحاب والأصدقاء، وهم يرون أنفسهم وكأنهم "أقوياء" في الكثير من الأحيان لأنهم يعتاشون على فطنتهم الخاصة. وهم كثيراً ما يظنون أن هذا يبني شخصيتهم. لقد قابلت في الواقع أشخاصاً أصبحت لديهم بيوت يأوون إليها، ومع ذلك فهم يقضون جانباً من وقتهم في الملاجئ لأنهم مازالوا يقرنون هويتهم كلياً بالشخصية المشردة.

يمكن لنا أنا وأنت من خلال عواطف الصداقة والحنو، أن نكوّن الجسر الذي يمتد بين واقع التشرد الصعب وبين تحدي المسئولية الشخصية التي تتطلبها العودة للانضمام إلى المجتمع. إننا جميعاً نتصرف على أساس ما نشعر أنها أمور تستوجب التصرف. ماذا يحدث إن حاولت استثمار صداقة مع شخص دون مأوى ووفرت له تجارب تمثل مرجعية جديدة بالنسبة له، مثل زيارة لمكان ترفيهي مثلاً؟ فالمرجعيات الجديدة توفر نسيجاً لقناعات جديدة وهويات جديدة. تذكر أن الجهود الصغيرة يمكنها أن توفر فروقاً لا يستهان بها في الحياة.

التحديات التي تواجه نظام السجون الأمريكية

إننا نواجه تحديات مماثلة في السجون الأمريكية، وأي نظرة سطحية للأمور ستوضح لنا أن نظام السجون في الولايات غير فعال، علماً بأن معدل عودة السجناء إلى السجون من جديد هي بنسبة ٨٢٪. وتشير الإحصائيات إلى أن ٦٠٪ من نزلاء السجون في الولايات المتحدة سبق لهم أن سُجنوا مرتين أو أكثر من قبل، في حين أن ٤٥٪ سجنوا بمعدل ثلاث أو أربع مرات، و ٢٠٪ سبق لهم أن دخلوا السجن ست مرات أو أكثر.

لقد ازداد عدد السجناء في الولايات المتحدة بشكل كبير في السنوات الخمس الأخيرة، مما خلق مشكلة الضغوط الناجمة عن اكتظاظ السجون الشديد بالنزلاء. ولتخفيف هذه الضغوط يتم إخلاء سبيل بعض السجناء فجأة بعد أن يمنحوا مبلغ ٢٠٠ دولار، وهكذا يطلق سراحهم من نظام حياة يمقتونه ولكنهم تعلمّوا كيف يعتمدون عليه للإحساس بالأمان والثقة.

من الواضح أن هؤلاء لم يتعلموا كيف يبدلون النظام الذي اعتادوا عليه فيما يتعلق باتخاذ القرارات. إذ إن معيشة هؤلاء ضمن مجموعات يتوجب عليك فيها أن تدفع مالاً لقاء عدم تعرضك للأذى أو الاعتداء، كما يتوجب عليك من خلاله أن تسرق أو تنضم لمجموعات عصابات لكي تظل على قيد الحياة ليس من شأنه أن يرفع من شأنك أو من شأن عالمك في عينيك. وعلى هذا فإن السجناء يجدون أنفسهم مدفوعين للإبقاء على هويتهم الإجرامية لكي يستطيعوا أن يعيشوا ضمن مجتمع السجن حيث يُبنى التقدير والهيبة على أساس مجموعة من القواعد القاسية المتوحشة.

لقد صارحني أحد السجناء السابقين قائلاً: "ما أن أطلق سراحي حتى أخذت أفكر في العودة إلى السجن من جديد. فأنا من ناحية المبدأ لا أعرف أحداً خارج السجن، أما في المجموعة داخل السجن فقد كنت أتمتع بالاحترام، كان هناك أشخاص مستعدون لأن يقتلوا من أجلي. أما في الخارج فأنا مجرد سجين سابق لا قيمة له". ولذا فإن هؤلاء النساء والرجال الذين يطلق سراحهم ويرسلون إلى عالم لا يعرفون فيه أحداً، ويعتقدون بأنهم لا يملكون أي وسيلة تمكنهم من التحكم في بيئتهم المحيطة إنما يلجئون في كثير من الأحيان لأفعال يرتكبونها عن وعي أو دون وعي لكي يضمنوا عودتهم إلى ما يعتبرونه "بيتهم".

هل يمكن كسر دائرة الإجرام هذه وتعطيلها؟ هذا ممكن بالطبع، إن كان هنالك قدر كافٍ من الألم يرتبط بوجود النزيل في السجن، ومتعة كافية بوجوده خارجه. فإذا استطعنا تدريب هؤلاء الناس بصورة فعالة فإن نتيجة مزج هذين الأمرين ستكون مذهلة. لقد قابلت مؤخراً رجلاً كان قد سُجن لمدة ثماني سنوات بتهمة محاولة قتل. وحين سألته إن كان سيقتل إنساناً من جديد ابتسم وقال: "في غمضة عين إن حاول أحدهم أن يستولي على عقاقيري". وحين تساءلت: "ألا تريد أن تتجنب العودة إلى السجن" أجابني: "لا، فالسجن ليس بهذا السوء، إذ لم أكن أقلق هناك كيف سأتدبر وجبتي التالية، وكان

بإمكاني أن أشاهد التليفزيون. كانت الأمور واضحة بالنسبة لي فيه، إذ كنت أعرف كيف أتعامل مع بقية النزلاء، ولذلك لم يكن هنالك ما يقلقني". وهكذا فإن السجن ليس رادعاً بالنسبة لمثل هذا السلوك الاجتماعي المرضي. فهو ببساطة لا يقرن الألم بالسجن.

فإذا قارنت هذا السلوك بسلوك فرانك أباجنيل، مؤلف كتاب "اضبطني بالجرم المشهود إن استطعت" فهو مشهور على مستوى العالم بالألاعيب التي كان قادراً على ممارستها. إذ يعتبر المدعي الأكبر حيث كان يتنقل في العالم بصفته طياراً في شركة "بان أمريكان"، أو مديراً إدارياً في أحد المستشفيات، أو مساعداً للمدعي العام في ولاية لويزيانا الأمريكية، بالإضافة إلى شخصيات أخرى كان يتقمصها، ومن ثم يبتز من الناس ملايين الدولارات. أما الآن فإن أباجنيل هو أهم خبير في أنظمة الأمن في المصارف ويقوم بأعمال بديعة بالنسبة لمجتمعه.

فما الذي حوله؟ الألم. إذ إنه اعتقل نتيجة لإحدى محاولات التلاعب التي قام بها وسُجن في أحد السجون الفرنسية. لم يهدده أحد هناك بالأذى الجسدي ولكن الألم الذي عانى منه كان شديداً بصورة لا تصدق. فقد قضى مثلاً فترة سجنه كاملة في زنزانة مظلمة معزولاً عن الاتصال بالعالم الخارجي، دون تليفزيون، ولا صحف، أو جهاز راديو، ودون أن يتمكن من محادثة المساجين الآخرين أو الحراس. يضاف إلى ذلك أنهم لم يعطوه أدنى فكرة عن موعد إطلاق سراحه، إذ لم يكن يعرف فيما إن كان سيطلق سراحه بعد ستين يوماً أو ستين سنة.

ألم المجهول هذا -أي الإحساس بانعدام اليقين من أي شيء- كان أقصى أشكال العقوبة التي يمكن له تصورها، وقد ربط فرانك أباجنيل بهذه "الجحيم على الأرض" قدراً كبيراً من الألم بحيث إنه تعهد أمام نفسه بألا يعود إلى ما كان يفعله على الإطلاق. والجدير ذكره هنا أن هذا الأمر لم يكن ينطبق عليه وحده. ولذا فإن نسبة العودة إلى السجون الفرنسية ضئيلة جداً لا تتجاوز ١٪، وهم يصرفون ٢٠٠ دولار على السجين سنوياً (وهذا رقم مذهل إذا ما قورن بما يصرفه الأمريكيون على سجنائهم وهو حوالي ٣٠٠٠٠ دولار سنوياً على كل سجين، وهذا ما يخلّد نسبة ٨٢٪ كمعدل لعودة النزلاء إلى السجون الأمريكية!).

هل يعني هذا أنني أدعو إلى تبني نظام العقوبات الفرنسي؟ لا، بل إن ما أقوله هو أن النظام المعمول به في الولايات المتحدة غير مجدٍ على الإطلاق، وأن الوقت قد حان لتجربة نظام جديد. علينا أن نوفر لنزلاء السجون الأمريكية بيئة لا يخضعون فيها للقلق الدائم من

احتمال تعرضهم للضرب أو الأذى من قبل النزلاء الآخرين، ولكن علينا ألا نجعل من السجون أفضل بيت عاشوا فيه طيلة حياتهم. وما أعنيه هو أن علينا أن ندرك أن شروط الحياة في السجن يجب ألا تكون من النمط *المرغوب -أو المريح-*، بل أن تُظهر للنزيل بأن العالم الخارجي هو تجربة يمكن لهم أن يسيطروا عليها ويتحكموا فيها، وأنها إمكانية ممتعة بحيث إنها تصبح تجربة يسعون إليها ولا يخافونها لدى إطلاق سراحهم. عليهم أن يقرنوا السجن بالألم، والمتعة بتغيير سلوكهم، وإلا فإن السلوك الذي أدى بهم إلى السجن لن يتغير على المدى الطويل.

والأهم من كل شيء أن على السجين أن يعرف بأن هناك من يهتم به وأنه ملتزم بتقديم الاستراتيجيات التي تساعده على السير بحياته في اتجاه جديد. فليس كل السجناء مستعدون للتبدل، بل أولئك الذين يستحقون مساندتنا بوضوح.

"مادامت هنالك طبقة دنيا أنتمي إليها، ومادام هنالك عنصر إجرامي يمسني، ومادام هنالك إنسان واحد في السجن فإنني لن اكون حرا قط"

"يوجين فيكتور ديبس"

ماذا يمكننا أن نفعل؟ أحد الأمور البسيطة وإن كانت عميقة التأثير هو أن نلتزم مرة في الشهر بزيارة سجين قرّر بصدق أن يبّدل نوعية حياته. لماذا لا تكون صديقاً محباً لمثل هذا الشخص وتوضح له الخيارات المتوفرة أمامه. لست أنسى العلاقة التي طورتها حين تطوعت بأن أزور سجيناً في سجن "شينو" بولاية كاليفورنيا. فلقد بدأ، بفعل مساندتي وتشجيعي، بالجري مسافة ثلاثة أميال كل يوم، وبقراءة كتب توفر له الإلهام والتوجيه، وأخذ يتحول من "سجين" إلى "شخص له قيمته" وحين أطلق سراحه بعد عامين كان الشعور بالصلة والمساندة الذي يربطنا معاً إحدى أثمن التجارب التي مررت بها في حياتي.

مشكلة عصابات العنف

على الرغم من أن جرائم الكبار هي مشكلة تتطلب حلاً فعلياً، غير أن علينا أن نعالج كذلك كيفية الوقوف في وجه اندفاع اليافعين في السبل التي تودي بهم إلى الإصلاحيات. ماذا نفعل بشأن حوادث القتل المرعبة التي يرتكبها الشبان في العصابات الموجودة في مراكز المدن الكبرى؟ لقد كانت بشاعة جرائم العصابتين اللتين نشأتا في لوس أنجلوس ثم امتدتا إلى جميع أنحاء الولايات المتحدة -عصابات كريبس Crips و بلودز Bloods- قد بثت

الرعب إلى درجة لا يمكن لنا أن نسير غورها في المدن التي تنشط فيها تلك العصابات. ويجد معظمنا وكأن لا حول لنا ولا قوة بشأن معالجة هذه المشكلة المفزعة. غير أنني واثق من أن أولى الأمور التي يتوجب علينا أن نقوم بها هي أن ندفع أعضاء تلك العصابات إلى إعادة النظر فيما يتبنونه من قواعد في السلوك. تذكر أن كل أفعالنا إنما تنبع من قناعاتنا الأساسية حول ما يجب علينا أن نفعله أو لا نفعله أو نكونه أو ألا نكونه.

لقد قرأت مؤخراً مقالاً في "Rolling Stone" يقتطف مقتطفات من كتاب يركز على الحياة اليومية لأعضاء العصابات في المدن الأمريكية. يتحدث هذا المقال الذي يحمل عنوان "شريحة من الحياة" عن صف دراسي لأفراد عصابة من اليافعين. وحين سئل طلاب الصف (أعضاء العصابة) عن السبب الذي يمكن له أن يدفعهم لقتل شخص آخر، اندفعوا على الفور لسرد قائمة تتكون من *سبعة وثلاثين سبباً*، وهذه بعض الأسباب التي اعتبرتها أكثر مدعاة للصدمة: *"إن نظر إليّ أحدهم نظرة فيها استهزاء، إن سألني أحدهم عن أصلي، أو إن طلب أحدهم مني قطعة نقود، أو إن كان يمشي بطريقة مضحكة، أو إن مد أحدهم يده إلى طعامي (إن أخذ مثلاً من طعامي إصبع بطاطس)، بدافع التسلية، إن قص أحدهم شعري قصة سيئة"*. مع مثل هذه القواعد الشاذة –وهي قواعد لا يشاركهم فيها أي أناس آخرين في المجتمع– فقد لا يكون من دواعي الاستغراب أن يوجد مثل هؤلاء الشبان بوفرة دائماً في مجتمعنا الأمريكي. إذ إن لديهم من أسباب القتل أكثر مما لدى أي إنسان آخر، وهم يتصرفون طبقاً لهذه القواعد الخاصة بهم. غير أن الأمر الذي كان فيه تشجيع لي أن الشخص الذي أجرى هذا الاستبيان كان يدرك القوة التي تكمن في الأسئلة في التخفيف من قوة أي قناعة مهما تمسك الإنسان بها بشدة. فقد سأل الموجودين قائلاً: "لأي من تلك الأمور يمكنك أن تكون مستعداً للموت؟" وبعبارة أخرى، "إن أدركت بأنك إن قتلت شخصاً ما لأنه قص شعرك بطريقة سيئة فإنك ستموت أيضاً فهل ستقدم على القتل أيضاً؟".

بتوجيهه هذا السؤال دفع المشاركين إلى إعادة تقييم القواعد التي يتصرفون بموجبها ولإعادة النظر في أهمية تلك الأمور التي كانوا يبدون استعدادهم من قبل لارتكاب جريمة القتل بسببها. وحين وصل إلى نهاية عملية توجيه الأسئلة، كان أفراد تلك العصابة قد بدّلوا قواعدهم تلك بصورة جذرية، إذ بدلاً من أن يكون لديهم سبعة وثلاثون سبباً يدفعهم للقتل انحصرت تلك الأسباب في ثلاثة، وهي: *"الدفاع عن النفس، والدفاع عن العائلة، ومن أجل المنظمة (أي العصابة)"*. ولم يبقَ السبب الأخير إلا لأن أحد الشبان ثابر على الاعتقاد بأن ذلك السبب ربما كان أهم سبب في حياته. إذ كلما كان الآخرون يحاولون أن

يثنوه عن إصراره هذا، كان يجيب بإصرار: "إنكم جميعاً لا تعرفونني". فقد كانت هويته كفرد في عصابة عبارة عن قناعة راسخة، إذ كان مرتبطاً بالعصابة بحيث يعتقد بأنه بتخليه عنها إنما يتخلى عن إحساسه بذاته كلياً، وربما كانت هذه هي الحقيقة الوحيدة الثابتة والمستمرة في حياة هذا الشاب.

بهذه الطريقة في توجيه الأسئلة والإجابة عليها تحاول تلك "المدرسة" التوصل لمعرفة قناعات هؤلاء الفتيان الذي يسيرون ذلك المسار. فبهذه الأسئلة يحاولون إضعاف القواعد المرجعية التي تسند القناعات المدمرة لهؤلاء الشبان إلى أن تهتز قناعاتهم تلك وتضعف ثقتهم بها. **تذكر أن من الممكن تغيير أنماط السلوك كافةً عن طريق تغيير القناعات والقيم والقواعد والهوية.** غير أن من الواضح أنه لابد أولاً من مواجهة الأسباب والظروف التي تؤدي إلى خلق تلك العصابات في المقام الأول، ويمكن أن يتم التعامل مع هذه القضية في النهاية عن طريق تبديل أنماط السلوك على أساس كل حالة على حدة.

التحديات التي تواجه بيئتنا

لم يعد موضوع البيئة موضوعاً للأخذ والرد، بل أصبح في مقدمة الأمور الوطنية والعالمية التي تثير القلق والاهتمام. فبعد مرور أربع سنوات سجلت فيها درجات الحرارة أكبر ارتفاع لها على مدى التاريخ، أخذ الناس يبدون اهتماماً وقلقاً بالغاً بالنسبة لقضية زيادة سخونة الكرة الأرضية، وهي الظاهرة الناجمة عن زيادة كمية ثاني أكسيد الكربون التي تعلق بطبقة الأوزون، مما يؤدي إلى ارتفاع درجات الحرارة. ما هي المصادر الرئيسية لذلك؟ أحدها هو فلور الكربون الصادر عن أجهزة تكييف الهواء وعن المستحضرات البخاخة (spray). والمصدر الرئيسي الآخر الذي يؤدي إلى زيادة سخونة الكرة الأرضية هو التدمير والإحراق العشوائي للغابات الاستوائية والمدارية في وسط وجنوب أمريكا. **وتجدر الإشارة إلى أن هذه الغابات تشكل ٨٠٪ من النباتات الموجودة على سطح الكرة الأرضية وهي شديدة الأهمية للبيئة المناخية العالمية***.

تمتص الأشجار الغازات السامة للفائض من ثاني أكسيد الكربون الذي نطلقه إلى الجو وتحولها إلى أكسجين قابل للاستنشاق. فالأشجار هي التي تعيد لنا قوتنا ونشاطنا في نهاية المطاف، وبدونها لا يمكن للحياة كما نعرفها على وجه الأرض أن تستمر. كما أن

* كتاب "نظام غذائي لأمريكا جديدة" بقلم روبنز.

أشجار الغابات الاستوائية والمدارية (غابات المطر) تشكل البيئة التي تؤوي أكبر تنوع لأنماط الحيوانات والحشرات في العالم. ولذا فإننا بإحراقنا لتلك الغابات لا ندمر فقط النباتات التي تنتج الأكسجين والبيئة التي تعيش فيها الحيوانات والنباتات فحسب، بل نطلق كميات هائلة من ثاني أكسيد الكربون إلى الجو ونسرّع في إحداث الآثار الضارة الناجمة عن سخونة الكرة الأرضية.

ولكن لماذا يتم قطع تلك الغابات بدون شفقة ولا رحمة على الرغم من أهميتها؟ الجواب بسيط ويكمن في صلب موضوع الألم والمتعة أيضاً: أي الدوافع الاقتصادية. فقد تم منح إعفاءات ضريبية هائلة في البلدان التي تحوي تلك الغابات كحوافز لمالكي الإقطاعات الكبيرة لقطع الأشجار. فهل يتم ذلك من أجل توفير رقعة للسكن؟ الجواب هو لا بالتأكيد، بل إن السبب هو *لتوفير مناطق لرعي الماشية التي يتم تصدير لحومها إلى الولايات المتحدة الأمريكية*. إذ إن الولايات المتحدة تستورد ١٠٪ من احتياجاتها من لحوم البقر من بلدان أمريكا الوسطى والجنوبية. ولتلبية تلك الحاجة يتم تدمير الغابات المدارية والاستوائية بسرعة معدلها تدمير فدان واحد كل خمس ثوانٍ من الزمن*.

إن إساءة استخدام تلك الأراضي باستعمالها لرعي الماشية هو أحد أكثر القرارات تدميراً وقصراً في النظر يمكن لنا أن نتخذها، إذ إننا إنما ندمر بذلك مصدر بقائنا. هل تدرك مثلاً بأنك في كل مرة تشتري فيها ربع باوند (الكيلوجرام يساوي ٢,٢ باوند) من الهامبورجر المصنوع من لحم البقر المستورد من مناطق تلك الغابات إنما تبتاع تلك الكمية من اللحم التي تمثل تدمير ٥٥ قدماً مربعاً من الغابات المدارية؟ ولابد من التأكيد أنه *بعد تدمير هذه المناطق لا يمكن إيجاد بديل لها على الإطلاق*. يضاف إلى ذلك أن المعدل الحالي للقضاء على الأنماط النباتية والحيوانية هو ١٠٠٠ نوع في العام الواحد نتيجة لتدمير تلك الغابات، وهذا اعتداء لا يمكن تصوره على بيئتنا المناخية.

ما هو الهدف من ذلك؟ الهدف هو استهلاك أجسامنا للمزيد من اللحوم، وهو أمر أثبتت الدراسات الطبية بما لا يترك مجالاً للشك أنه يرتبط ارتباطاً مباشراً بالسببين الأولين لقتل الإنسان في الولايات المتحدة: وهما أمراض القلب والسرطان. فالإحصاءات الصاعقة هي أن واحداً من كل اثنين من الأمريكيين يموت بسبب أحد أنواع أمراض القلب، وهكذا فإن فرصة نجاتك من الموت نتيجة لتعرضك للروليت الروسي أكبر من فرصة نجاتك إذا تناولت

---

* نفس المصدر السابق.

الأطعمة الأمريكية! وهكذا فإننا لا نستطيع في النهاية أن ندمر البيئة الخارجية بدون تدمير بيئتنا الداخلية.

هل تريد إيقاف تدمير غابات المطر؟ هل تريد أن تساعد في إعادة التوازن البيئي الدقيق؟ إذا كنت تريد أن تفعل ذلك فإن أهم ما عليك أن تفعله -إلى جانب تبرعك المادي لجماعات السلام الأخضر التي تدافع عن البيئة- هو أن تقرن الألم بأي من أنماط سلوكك التي من شأنها أن تعمل على استمرار إساءة استخدام كرتنا الأرضية. لاشك بأن الخطوة الأولى لذلك هي أن تقلل، أو تنقطع عن استهلاك لحوم الهامبورجر. لقد نجحت عملية مقاطعة لحم سمك التونة، كما أسلفنا في هذا الكتاب، وهذا ما يمكن أن يتم أيضاً بالنسبة لأطعمة الهامبورجر، إذ إننا هنا لا نتحدث عن خسارة تحسب بالنقود، بل إن الكرة الأرضية نفسها معرضة للخطر. **عليك أن تدرك بأن ما تقرر أن تضعه في طبق عشائك إنما يقرر، إلى حد بسيط غير أنه لا يمكن لنا إنكاره، أموراً مثل قضية إطلاق ثاني أكسيد الكربون في الجو أو عدد الأنماط النباتية أو الحيوانية التي يتم القضاء عليها كل يوم.**

لنستعرض الآن تأثير قراراتك بشأن ما تأكله على المستوى المحلي في الولايات المتحدة. ربما كنت تعيش، كما أفعل، في مكان يعاني من نقص شديد في المياه، بل لقد قيل إن الماء في القرن الحادي والعشرين سيكون هو ذهب المستقبل، إذ إنه أحد أندر المصادر وأغلاها قيمة. فهل يمكن أن يكون هذا حقيقياً في كوكب يغطي الماء أكبر مساحة منه؟ السبب قد يكمن في سوء استغلالنا الذي لا يصدق لهذا المصدر الحيوي. وهذا الأمر يتعلق بشكل أساسي بصناعة اللحوم. إليك هذه الحقيقة: **إن كمية الماء التي تستخدم لتربية ثور واحد فقط تكفي لكي تطفو عليها مدمرة أمريكية بكاملها***. ونحن في ولاية كاليفورنيا نحاول جهدنا للاقتصاد في استهلاك الماء حيث نتخذ خطوات مثل عدم سقاية مروج الأعشاب في حدائقنا، ووضع صمامات توقف تدفق الماء في الحمامات ومقاعد التواليت. كل هذه الإجراءات هامة، ولكن هل تعرف بأن تكلفة إنتاج باوند (رطل) واحد من لحوم البقر في كاليفورنيا هي ٥٢١٤ جالوناً من الماء**؟ هذا يعني أن **بإمكانك أن توفر كمية أكبر من الماء بامتناعك عن تناول باوند واحد من لحم البقر مقارنة بما توفره بامتناعك عن**

---

* من مقال من مجلة نيوزويك الأمريكية بتاريخ ٢٢ شباط/فبراير ١٩٨١ تحت عنوان "أمريكا تتحول إلى اللون البني".

** "مصير كوكبنا" تقرير أبحاث روبنز.

الاستحمام لمدة سنة كاملة ***. ويقول الخبيران الاقتصاديان ديفيد فيلدز وروبن هور "كل دولار تدفعه حكومات الولايات الأمريكية كمساعدة لمربيّ الماشية، عن طريق الإعانات لمياه الري، إنما يكلف دافعي الضرائب الأمريكيين سبعة دولارات تشمل أجوراً مفقودة، وارتفاعاً في مستوى المعيشة، وتضاؤلاً في الدخل ****. ولكن ماذا يمكن للفرد أن يفعل ليوفر في استهلاك المياه؟ يبدو الجواب واضحاً بالنسبة لي: قلّل من كمية ما تستهلكه من اللحوم.

إليك أمراً آخر: هل تعلم أن ما يصرف على إنتاج اللحوم من الطاقة في الولايات المتحدة أكبر مما يصرف على أي صناعة أخرى فيها؟ فنسبة ما يصرف من المواد الخام التي تسخرها الولايات المتحدة لإنتاج الماشية هي ثلث استهلاكها للطاقة، وهذا رقم صاعق، كما أن كمية الوقود المستخرج من المستحثات (مثل النفط وغيره مما يستخرج من باطن الأرض) والتي تستهلك لإنتاج باوند واحد من لحم البقر تساوي تسعة وثلاثين ضعف الكمية اللازمة لإنتاج نفس القدر من البروتين المأخوذ من فول الصويا. فإذا أردت أن توفر في استهلاك الطاقة فقد يكون من الحكمة بالنسبة لك أن تذهب إلى المطعم القريب من بيتك راكباً السيارة بدلاً من أن تتمشى إلى هناك مستهلكاً السعرات الحرارية التي استخلصتها من ربع رطل لحم البقر أو الدجاج اللذين تتم تربيتهما طبقاً لبرنامج الطاقة غير المجدي السائد حالياً.

هل يقلقك وجود مفاعلات الطاقة النووية؟ لو أننا خفضنا استهلاكنا للحوم بنسبة ٥٠٪ فإننا لن نعود مضطرين للاعتماد على الطاقة النووية في مختلف أنحاء الولايات المتحدة، كما أننا سنخفض من كمية ما نستورده من النفط من الخارج.

هنالك قضية أخرى تشغلنا جميعاً، وهي موضوع الجوع في العالم. إذ إن ٦٠ مليون إنسان يموتون جوعاً في العالم في كل سنة، ولذا فإن الوقت قد حان لكي نتحرى مدى فعاليتنا في استخدام ما لدينا من موارد. تذكر أن كل القرارات لها نتائجها. فإن لم ندرك التأثير البعيد المدى على كوكبنا فإن قراراتنا ستكون سيئة دون شك.

*** هذا الرقم مبني على أساس أن الشخص الواحد يصرف ٥٢٠٠ جالون من الماء إذا استحم ٥ مرات في الأسبوع، لمدة ٥ دقائق في كل مرة وعلى أساس تدفق الماء بمعدل ٤ جالونات في الدقيقة الواحدة. من كتاب جون روبنز "نظام غذائي لأمريكا جديدة".

**** كتاب "شهية أمريكا للحوم تدمر مصادرنا المائية" لديفيد فيلدز وروبن هور، مجلة فيجيتاريان تايمز عدد كانون الثاني/يناير ١٩٨٥.

إن كمية الطعام التي يتم إنتاجها على "فدان واحد من الأرض تتضاءل بشكل واضح حين يكون هذا الطعام لحماً. فنفس فدان الأرض الذي قد ينتج ٢٥٠ رطلاً من لحم البقر سينتج ٤٠٠٠٠ رطل من البطاطا، وهذا الفرق هو إجمالاً الفرق بين إطعام شخص واحد و ١٦٠ شخصاً*. كما أن المصادر التي تستخدم لإنتاج رطل واحد من لحم البقر يمكنها أن تنتج ستين رطلاً من الحنطة **. وقطعة الأرض المستخدمة لإطعام آكل لحم واحد لمدة سنة تبلغ مساحتها ثلاثة فدادين وربع الفدان، ولإطعام نباتي يأكل منتجات الألبان والبيض فدان واحد ونصف الفدان، ولنباتي كامل سدس فدان*. وبعبارة أخرى، فإن فداناً واحداً يمكنه أن يطعم عشرين ضعفاً من الناس إن كانوا نباتيين. وتجدر الإشارة إلى أن أربعين ألف طفل يموتون جوعاً في العالم كل يوم، ولاشك بأن بإمكاننا إطعامهم لو أننا استطعنا معاملة قضية ما نأكله بصورة أكثر فعالية. والحقيقة التي يمكننا أن نضيفها هي أنه لو أن كل أمريكي خفض من كمية ما يستهلكه من اللحوم بمعدل ١٠٪ فإن عدد الأشخاص الذين يمكن إطعامهم باستخدام نفس الموارد التي يمكن توفيرها من تربية الماشية سيكون ١٠٠ مليون شخص **. وهذه الكمية تكفي لإطعام كل رجل وامرأة وطفل جائع على وجه البسيطة. وسيكون هناك فائض يضاف إلى ذلك. وعلى الرغم من أنه يبقى علينا أن نعالج مشكلة سياسية هي مشكلة توزيع الطعام، غير أن الطعام نفسه سيكون متوفراً. يضاف إلى ذلك أن أحد أهم المصادر الطبيعية الهامة التي نقوم بالقضاء عليها نتيجة لعاداتنا الغذائية الخاصة بأكل اللحوم هي قشرة التربة الخارجية. ومن الجدير بالذكر أنه يلزم الطبيعة ٥٠٠ عام لتكوين بوصة واحدة من قشرة التربة الخارجية، علماً بأننا نفقد بوصة واحدة في كل ست عشرة سنة! وتجدر الإشارة إلى أنه منذ مائتي عام كانت في أرض الولايات المتحدة إحدى عشرة بوصة من قشرة التربة الخارجية، أما الآن فليس لدينا إلا ست بوصات ***. وتجدر الإشارة إلى أن النسبة التي تعود لتربية الماشية من هذه القشرة المفقودة هي ٨٥٪.

---

* طبقاً لإحصاءات وزارة الزراعة الأمريكية.

** "نظام غذائي لأمريكا جديدة" لجون روبنز.

* من كتاب "نظام غذائي لكوكب صغير" بقلم فرانسيس مور لاب/بلانتاين بولكس ١٩٨٢.

** عن ليستر براون في مؤسسة وورلد ووتش، كما ورد في كتاب "وضع أطفال العالم" بقلم ريزنبيرجر، من منظمة اليونسيف.

*** من مقالة في مجلة التايمز الأمريكية بقلم كيرتس تحت عنوان "في بلايموث بولاية أيوا التربة الخارجية تتضاءل بسرعة" بتاريخ ١١ تموز/يوليو ١٩٨٠.

وبدون وجود قشرة أرضية كافية فإن سلسلة إنتاج الطعام تنهار، وتنهار معـها قدرتنا على الاستمرار على قيد الحياة.

لقد تعرفت لأول مرة على الإحصاءات الواردة أعلاه والتأثير المدمر لأكل اللحوم على بيئتنا الطبيعية بواسطة صديقي جون روبنز (وهو ليس قريباً لي قرابة دم، ولكننا أشقاء في سعينا للحث على اتخاذ موقف متميز ومؤثر في الحياة). لقد كتب جون روبنز كاتبه "نظام غذائي لأمريكا جديدة" الذي رشح لجائزة بوليتزر، والذي أعتقد أن على كل أمريكي يريد أن يكون واعياً بتأثير قراراته وأفعاله اليومية أن يقتني نسخة منه ويسترشد به.

يوضح جون روبنز بأن قرارك حول ما ستتناوله في وجبتك الرئيسية هو قرار يؤدي إلى سلسلة تأثيرات عميقة لا يستهان بها. فهو يحرك سلسلة كاملة من الأحداث والنشاطات التي تشكل نوعية الحياة على الأرض. وقد تتساءل: "**كيف يمكن لشخص واحد أن يأمل في تغيير المد الصارم لهذا التحدي الهائل؟**" يصرّ جون روبنز بأن نتائج هذه المعركة لن تتقرر في الكونجرس الأمريكي ولا في قاعات الاجتماعات الكبرى، بل من قبل الأفراد مثل الشخص الذي يقف في محلات البيع عند ثلاجات اللحوم ويلتقط تلك الرزمة التي تحوي قطع الستيك والتي كتب عليها ٣,٩٨ دولاراً للرطل. على هذا الشخص أن يدرك بأنه يحمل بين يديه سراباً مكلفاً جداً. إذ خلف تلك العلامة الصغيرة التي تحدد السعر تختفي تلك الغابات التي يتم قطعها، ومصادر المياه والطعام التي سنتركها لأبنائنا، وقشرة التربة الخارجية التي سنورثهم إياها، وكذلك البيئة التي سنعيش فيها في المستقبل في كرتنا الأرضية. عليه أن ينظر إلى لفة الستيك حينذاك ويقول: "*إن تكلفة هذه اللفة هائلة*". **فالقوة الحقيقية تكمن في القرارات التي تتخذها أنت لدى ارتيادك محلات البيع والمطاعم، ولدى إعدادك الطعام في مطبخك.**

اتخذ موقفاً

لاشك أنك باتخاذك موقفاً لا تتوقف فقط عن المساهمة في إساءة استخدام مصادرنا الطبيعية، بل ترسل كذلك رسالة واحدة إلى المصالح الكبرى التي تتوقف حياتها على الهامبرجر. ولقد حاولت بعض هذه المصالح في السنوات الأخيرة أن تتجاوب مع التغييرات المطلوبة بوضعها أنواع السلطات، وأنماط الأطعمة الأخرى بين بدائلها المعروضة. كما أن بعضها الآخر توقف عن استعمال عبوات البوليسترين لطعامها، وبذا فإنها تقدر بأنها خفضت إنتاجها من

الهايدروكربونات بمعدل ٢٥٪ مما يحدث فارقاً فيما يتعلق بتحسين البيئة. غير أن عليك كمستهلك أن تستخدم المهارات التي تعلمتها في هذا الكتاب لكي تحدث تغييراً إيجابياً. عليك أن تدرك ما تريد: **استخدم قوتك الشرائية كقوة دفع لتعطيل تلك الأنماط المدمرة. ادفع الشركات الكبرى للبحث عن بدائل، ثم ساند المصالح التي تتحول إلى أنماط السلوك المرغوبة باختيار منتجاتهم وخدماتهم.**

علم أطفالك تعليماً جيداً — كن قدوة لهم

شأن أي تحدٍ آخر فإن القضايا المتعلقة بالبيئة تتطلب تعليماً وأفعالاً من شأنها أن تحدث التغيير. غير أن معظم الناس ينظرون إلى التعليم مع الأسف على أنه مرتبط بمقاعد الدراسة، وبذا يتوقفون عن التعلم حال تخرجهم، أو ربما قبل ذلك! ولذا فإن الكثيرين من المدرسين الذين يبدءون مهنتهم وهم يملكون رؤية حول إحداث تحوّل وتغيير ما يلبثون أن يقعوا في مصيدة الشعور بأنه لا حول لهم ولا قوة، ويكتفون بمحاولة التأقلم مع سياسات إدارية تشل نشاطهم، خصوصاً وأنه لم يتم إعدادهم إعداداً كافياً للتعامل مع الشخصيات المختلفة ومع القضايا الواقعية التي تواجه طلابهم.

غير أنك تعرفت أثناء قراءتك لهذا الكتاب على أنماط من الشخصيات المتميزة الذين يمكنك أن تتعلم منهم. فكيف لنا أنا وأنت أن نقوم بعمل متميز؟ يمكننا في الواقع أن نلعب دوراً نشطاً في تقرير نوعية التعليم الذي يتلقاه أبناؤنا، فهل يستطيع معلم أطفالك الاستفادة من تفهم القوة الكامنة في طرح الأسئلة، وفي التعابير المجازية الشاملة، وفي القاموس التحويلي، وفي القيم والقواعد ومفاهيم التكيف (الترويض)؟ شاركه ما تعلمته، ولاشك بأنك ستحدث فارقاً متميزاً في هذا النطاق.

الأمر الأهم هو أن علينا أن نعلّم أطفالنا أن يدركوا ما ينتج عن أفعالهم. علينا أن ننبههم إلى التأثير الذي يمكن أن ينجم عن هذه الأفعال على المستوى الفردي والمحلي، وبالتالي إلى التأثير الجماعي على المستوى الشامل الذي ينتج عن تلك الأفعال. **لا تدعهم يقعون في مصيدة التفكير بأن أفعالهم لا تحدث فرقاً مؤثراً**، وإذا كان هنالك ما أردت أن أنقله في هذا الكتاب فهو أن القرارات والأفعال الصغيرة التي يتم القيام بها بشكل مستمر ودؤوب لها تأثيرها ونتائجها عميقة الأثر.

أحد أفضل السبل التي تؤمن لأطفالك أن ينمو ويترعرعوا وهم يحملون احتراماً صحياً للنفس هو أن *تبين* لهم عملياً بأن لقراراتهم وأفعالهم التي يمارسونها بشكل مستمر تأثيراً أساسياً. ولكن كيف يمكنك أن تفعل ذلك؟ بيِّن ما هو ممكن بأن تكون مثلاً وقدوة لهم. وضّح لهم بتصرفك تأثير طرح الأسئلة التي تمنح الإنسان القوة، والعيش طبقاً للقيم والقواعد التي انتقيتها عن وعي، وكذلك استخدام كل الاستراتيجيات التي تعلمتها حتى الآن.

هنالك سبل كثيرة يمكن لي ولك أن نساهم فيها بدور ما، وليس علينا أن ننتظر إلى أن تصبح لدينا خطة رئيسية باهرة لكي نحدث فرقاً. بإمكاننا أن نحدث تأثيراً في لحظة واحدة. بعمل أشياء صغيرة، وباتخاذ ما قد يبدو وكأنه قرارات لا أهمية لها. ولاشك بأن معظم أبطالنا يختفون خلف ما يبدو وكأنه أفعال صغيرة يقومون بها على نحو دائم وثابت. انظر حولك. لاشك بأن هنالك أبطالاً في كل مكان، غير أننا لا نقدم لهم الأوسمة اعترافاً منا بما يستحقونه لقاء الأعمال التي يقومون بها في كل يوم. لاشك بأن النساء والرجال الذين يخدمون ضمن سلك الشرطة يوماً بعد يوم هم أبطال يستحقون التكريم. فهم يحموننا ويشعروننا بالأمان، ومع ذلك فإن الكثيرين منا ينظرون إليهم كأعداء. ورجال الإطفاء أبطال، ولكننا لا نراهم كذلك إلا حين نجد أنفسنا في حالات طارئة حرجة. وهذا ينطبق على سائقي سيارات الإسعاف وشرطة النجدة وغيرهم كثيرين من الأبطال الذين لا يتغنى أحد بأمجادهم.

أن تكون مهيّئاً للمساعدة هو الأمر الأهم بحيث تستطيع تقديم المساعدة الحقيقية. فمثلاً، كيف يمكنك أن تشعر إن أصيب أحدهم بنوبة قلبية بوجودك واستطعت مساعدته لأنه سبق لك أن تلقيت تدريباً في الإنعاش القلبي الرئوي؟ ماذا سيكون شعورك لو استطعت أن تعيد دم هذا الشخص إلى التدفق على الرغم من أن كل الدلائل كانت تشير ظاهرياً إلى عدم وجود دلائل الحياة لديه، واستطعت بذلك أن تنقذ حياته؟ لاشك بأن إحساسك بأنك قدمت يد المساعدة سيمنحك شعوراً بالرضا عن نفسك وإحساساً بالسعادة يتميز عن كل ما سبق لك أن أحسست به. وهذا يفوق *أي شهادة* اعتراف يمكن لأحد أن يمنحك إياها، وأثمن من أي مال قد تحصل عليه، وأعظم من أي إنجاز يمكن لك أن تحققه.

هذه بعض أكثر الأمثلة دراماتيكية. ولكن هل هنالك سبل أخرى للمساعدة؟ لاشك في ذلك، إذ يمكنك أن تكون بطلاً بكونك ما يمكن لنا أن نطلق عليه "باني الناس"، أي أن

تلاحظ الناس الذين يحيطون بك، وتساندهم، وتشجعهم، أو تذكرهم بمن هم حقاً. ماذا لو أنك حاولت أن تلاحظ من حولك وتبتسم في وجوههم بمرح، ماذا لو حاولت أن تمتدح بصدق شخصاً غريباً عنك؟ ألا تظن بأنك بذلك قد تُغيِّر من حالته العاطفية بحيث تدفعه للابتسام في وجه الآخرين وتوجيه المديح لهم أيضاً؟ ربما لأطفالهم؟ ألا تعتقد بأن تأثير ذلك يمكن أن يسري بشكل متسلسل من شخص لآخر.

هنالك طرق كثيرة وبسيطة يمكنك أن تساهم فيها بعمل متميز. لا يستلزم الأمر أن تنقذ حياة إنسان فعلياً، بل قد يكفي أن تدفع إنساناً للابتسام فقد تنقذ بذلك حياته، أو تدفعه للاستمتاع بها. ما هي الأمور الأخرى التي يمكنك أن تقدم يد المساعدة عن طريقها؟ ماذا لو حاولت أن تزور إنساناً عاجزاً وتتناول معه بعض الحديث وتقدم له شيئاً من المساعدة؟ كيف سيشعر لو أنك سألته عن أهم ما تعلّمه في حياته؟ لاشك بأنه سيحدثك عن أمور كثيرة. ماذا لو حاولت أن تزور مريضاً، ألن تدخل بذلك السرور إلى نفسه؟ وحتى لو لم تقدم له شيئاً فإن مجرد تبادلك الحديث معه هو عمل من أعمال البطولة.

لماذا يخشى معظم الناس اتخاذ مثل هذه الخطوات البسيطة إزاء الآخرين؟ أحد الأسباب الشائعة هو أنهم قد يتحرجون من القيام بعمل لا يثقون بنتائجه. فهم يخشون أن يقابلوا بالرفض، أو أن يظهروا وكأنهم أغبياء. غير أن عليك أن تتذكر أنك إن أردت أن **تلعب اللعبة وأن تفوز فيها فعليك أن تلعبها "برمتها". عليك أن تتقبل إمكانية أن تشعر بالغباء، وأن تجرب أموراً قد لا تنجح، وأن تقوم بتغيير نهجك إن لم تنجح.** أليس هذا هو السبيل الوحيد للتجديد، وللنمو، ولكي تكتشف من أنت في حقيقة أمرك؟

"لن تستطيع أن تعيش يوماً تعتبره كاملاً دون أن تفعل شيئاً لشخص لن يستطيع أن يقابلك بالمثل قط"

"جون وودن"

إذا كنا نريد أن نغير نوعيةِ الحياة لدينا فإن علينا أن نؤثر على القيم التي تتبناها الأكثرية الغالبة من الناس. فمستقبلنا هو في يد شبابنا، وقيَمهم هي التي ستكوّن مجتمع المستقبل بالنسبة لنا. وقد صدر في الولايات المتحدة في عام ١٩٩٠ مرسوم سمي مرسوم الخدمات الوطنية والجماعية، وهو يستهدف توفير الأموال والتدريب والمساعدة الفنية للبرامج التي تمكّن المجتمعات المحلية من تطوير وتوسيع فرص الخدمات لديها. ويشجع

المرسوم جميع المواطنين بأن يتبرعوا بأوقاتهم ومواهبهم وطاقاتهم، غير أن الأهم هو أن المرسوم يسعى لإشراك الشباب في مشاريع متنوعة فعالة.

يستهدف المرسوم دفع الشباب للمساهمة في مساعدة كبار السن، والأشخاص الذين يعانون من إعاقات بدنية، ومرضى السرطان، والأميين وغيرهم من الناس. ومن خلال هذه التجارب اليومية في المساهمة بمساعدة الآخرين لابد لمصائر هؤلاء الشبان وشخصياتهم من أن تتأثر بعمق. إذ إنك حين يمسّك شعور الآخرين بالامتنان لك فلابد لحياتك من أن تتحول وتتبدل إلى الأبد. هل يمكنك أن تتخيل مدى الأثر الذي سينجم عن مشاركة غالبية الشبان في مثل هذه التجربة؟

لاشك بأن الأثر القوي الذي يسري نتيجة لذلك سيكون عبارة عن إدراك متنام بالمساهمة. فكلنا نحتاج لتجاوز دوافعنا الأساسية لتجنب الألم وتحقيق المتعة. ولاشك بأننا في أعماق أنفسنا نريد أن نفعل ما نعتقد أنه الصحيح. وأن نتجاوز أنفسنا، ونسخر طاقتنا ووقتنا وعواطفنا ورأسمالنا لقضية أسمى. إننا نجد أنفسنا مستعدين لتلبية حاجاتنا الأخلاقية والروحية حتى لو أدى ذلك إلى شعورنا بالألم على المدى القصير. إذ إننا لا نتجاوب مع حاجاتنا النفسية فقط، بل كذلك مع الدوافع الأخلاقية التي تقودنا لأن نفعل المزيد وأن نتجاوز كل ما يمكن للآخرين تصوره. فليس هنالك ما يشعرنا بالرضا عن أنفسنا مثل المساهمة في عمل ما. فالعطاء بكل غيرية هو الأساس للشعور بالرضا العميق عن النفس.

إن القوة الكامنة في هذه البرامج هي أننا بعطائنا المستمر للآخرين إنما نعيد توجيه قيمنا بحيث نؤكد على أهمية قيم تقديم المساعدة للآخرين. غير أن عليك ألا تحد نفسك بحدود البرامج التي تنظمها الدولة. بل يمكنك القيام بذلك عن طريق المساهمة مع جمعيات مختلفة تتولى مثل هذه النشاطات. ولو أن كل شخص في الولايات المتحدة (باستثناء الأطفال وكبار السن) ساهم بثلاث ساعات من العمل في الأسبوع فقط فإننا سنحصل بذلك على ٣٢٠ مليون ساعة عمل موجهة لتلك القضايا التي نحتاج بشدة لمواجهتها. أما إذا ساهمنا بخمس ساعات من العمل الطوعي فإن الرقم سيرتفع إلى نصف بليون ساعة عمل! هل تعتقد أن بإمكاننا بذلك أن نواجه بعض التحديات الاجتماعية التي تواجهنا بهذا النوع من الالتزام.

لاشك مساهمتك بوقتك في أي من المجالات التي يمكن لك أن تقدم فيها يد المساعدة من شأنه أن يبدل إدراكك الحسي حول ماهية شخصيتك، وستقطع أولى الخطوات على الطريق الذي يصل بك إلى مستوى البطولة.

أفكار قليلة

إليك بعض السبل التي يمكن لها أن تقدم فيها يد المساعدة. فأنت إن خصصت القليل من وقتك إنما يمكنك بذلك أن تحدث فارقاً في الحياة. فكر في إمكانية التزامك بتقديم ساعات قليلة من وقتك كل شهر في أي من الجوانب التالي في محيط معيشتك:

برامج لساعدة من يعانون من بعض التخلف العقلي أو البدني

برامج التدريب على مهارات أساسية

رياض الأطفال

دوريات المواطنين المتطوعين (للمساعدة في حماية الأمن في المناطق السكنية)

العمل في المكتبات لترتيب الكتب في الرفوف وتسجيلها في سجلات المكتبات

توزيع الكتب للمرضى الذين يلزمون الفراش

الحفاظ على الطاقة

العناية بالحدائق

المشاركة في حملات التوعية ضد استخدام العقاقير

تقديم المشورة على الهاتف الساخن

برامج العناية بالأطفال واليافعين وتقديم النصح لهم

برامج مخصصة للمناطق البعيدة

تقديم يد العون في حالات الطوارئ

برامج تجميل المساكن ودهانها

برامج العمل التطوعي في مأوى الأيتام

المساعدة في أعمال متاحف الآثار والمتاحف الفنية

برامج استضافة الطلبة الأجانب

المساهمة في أعمال إعادة تصنيع النفايات من مواد الورق والبلاستيك ...إلخ

هبة من الإمكانيات: دعوة للمساهمة في مواجهة التحديات

كيف يمكن للمرء أن يتبنى معالجة قضية المشردين، ومعالجة المجرمين ليتعافوا من عللهم، ويساعد في تنشيط المسنين، ويستقطب الشبان؟ لقد حاولت أنا شخصياً أن أستقطب من يودون المساهمة في مؤسسة أطلقت عليها اسم مؤسسة أنطوني روبنز، وهي منظمة لا تستهدف الربح تم إنشاؤها لتشغيل مجموعات متضامنة من الناس المحترفين المهتمين بالوصول إلى الفئات المحرومة والمنسية في المجتمع وتقديم يد المساعدة لها. ونحن نحاول في هذه المؤسسة أن نعمل بجد لنحدث تحولاً في نوعية حياة الأطفال، والمشردين، ونزلاء السجون، والمتقدمين في السن، حيث نحاول توفير أفضل المصادر الممكنة لتعليم وتدريب وتطوير وإلهام هؤلاء الأفراد المهمين في مجتمعنا. ولقد أقدمت على هذه الخطوة نتيجة لتجربة واجهتها أنا شخصياً في حياتي.

فلقد قررت منذ سنوات أن المساهمة بالمساعدة ليست التزاماً في الحقيقة، بل هي فرصة لكي ترد بعض ما أخذته. إذ إنني حين كنت في الحادية عشرة من عمري لم تكن لدى عائلتي في إحدى السنوات النقود اللازمة لإعداد عشاء في أحد الأعياد. وقد قامت جمعية خيرية بإيصال الطعام إلى بباب بيتنا، ومنذ ذلك الحين أصبحت قضية مساعدة المشردين والجائعين إحدى المهمات التي نذرت حياتي لها. ومنذ أن بلغت الثامنة عشرة من عمري حرصت على أن أقوم بإعداد وإيصال سلال الطعام إلى المحتاجين في الأعياد. وفي سن الثامنة عشرة انضممت إلى هيئة لمساعدة نزلاء سجن شينو في ولاية كاليفورنيا. ونتيجة لمشاركتي في خدمة المجتمع تمكنت من أن أحصل على هوية شخص يهتم بمساعدة أفراد المجتمع، شخص ملتزم بالقيام بعمل متميز. وقد عزز ذلك من اعتزازي بنفسي، ومن إيماني بقدرتي على العطاء للآخرين، وبذا حاولت أن أدفع الآخرين للقيام بنفس الجهد.

وبفعل انتشار الكتب وأشرطة الكاسيت والفيديو والمقابلات التليفزيونية التي ظهرت فيها وأصدرتها فإنني أتلقى رسائل من الناس من مختلف أنحاء العالم طالبة المساعدة. كما أنني أتلقى أخباراً عن أبدع وأعمق التحولات في حياة سجناء وأشخاص لم يعودوا مشردين في الشوارع. ولقد قامت مؤسستنا بوضع نسخ من أشرطة الكاسيت التعليمية في برنامج القوة الشخصية Personal Power الذي يشمل ثلاثين حلقة، وكذلك نسخة من كتابي قدرات غير محدودة Unlimited Power في كل سجن في الولايات المتحدة. كما أن مؤسستنا تحاول الآن الاتصال بجميع ملاجئ المشردين في البلاد لكي نقدم لها نفس

العرض. يضاف إلى ذلك أنني سأقدم ١٠٪ من ريع هذا الكتاب للمؤسسة كثمن لتلك الأشرطة. كما التزم متعهدو تنظيم حلقاتي الدراسية على أشرطة الفيديو بتقديم حلقتين دراسيتين كل سنة في المناطق التي يعملون بها، حيث تعقد تلك الحلقات في السجون وملاجئ المشردين وفي المدارس الثانوية ومراكز إقامة المتقدمين في العمر.

المتطوعون للمساهمة في أعمال مؤسستنا يحققون نمواً شخصياً بطريقة سهلة ومتوازنة، ويساهمون في مساعدة الآخرين بسبل مجدية حقاً. وعن طريق هذه البرامج يستطيع المتطوع أن يمنح من يساعده هبة من الإمكانيات بأن يلتزم شهرياً بأن يزور سجيناً معيناً أو شخصاً متقدماً في السن، أو مشرداً بالغاً أو طفلاً، وأن يكون صديقاً صدوقاً له، أو أن يلتزم بمساندة أحد برامجنا السنوية.

هنالك منظمات أخرى موجودة في مختلف أنحاء الولايات المتحدة تحتاج لمن يتطوعون للعمل معها. وتقوم مؤسستنا بتدريب المتطوعين للعمل في المنظمات الأخرى. وعلى الرغم من أن برامج المساعدة المختلفة قد يتطلب كل منها تدريباً مختلفاً، غير أن هنالك بعض المبادئ العامة. إذ إننا جميعاً نحتاج لرفع مستوى مقاييسنا، ولتغيير قناعاتنا، ولتطوير استراتيجيات جديدة لنحقق نجاحاً شخصياً. ولدى مساعدتنا للآخرين يجب أن تكون لدينا معرفة عميقة، أي بالأساليب السهلة والأساسية لمساعدة هؤلاء الناس على تعزيز نوعية حياتهم. إذ إن على هؤلاء الأشخاص في كثير من الأحيان أن يتخلصوا من شعورهم بأن لا حول لهم ولا قوة وأن يطوروا لأنفسهم هويات جديدة.

إن من تعلم مدى قوة تأثير المساهمة الغيرية والمساهمة المجردة عن الغرض وهو وحده الذي يتمتع بأعمق غايات الفرح والشعور بإنجاز غاية مبتغاه

انتوني روبنز

إذا كانت الأم تيريزا، وهي امرأة ألبانية بسيطة لا تملك أية مقومات سوى التزامها وإيمانها بقضية المحتاجين، قد استطاعت أن تؤثر على حياة الكثيرين، فإن بإمكاننا أنا وأنت أن نفعل الكثير للمساعدة في مواجهة التحديات التي نراها حولنا. وإذا كان شخص مثل إد روبرتس يستطيع أن يخرج كل صباح من الخيمة الحديدية التي تساعده على التنفس ليحاول أن يقوم بعمل من شأنه أن يغير نظرة المجتمع إلى من يعانون من إعاقات بدنية –وأن ينجح في ذلك– فإنه يمكننا أنا وأنت أن نصبح أبطالاً أيضاً. وإذا استطاع

شخص لا يملك إلا ٨٠٠ دولار أن يوقف ذبح حيوانات الدولفين عن طريق شريط فيديو فقط، فإن بإمكاننا أنا وأنت أيضاً أن نحرك بعض القضايا ونؤثر فيها تأثيراً كبيراً. وقد لا تعرف إلى أين ستقودك خطواتك في بعض الأحيان، غير أن عليك أن تثق بحدسك وأن تمنح كل ما في قلبك من دفء وستدهشك الأعاجيب التي ستحدث.

إذا التزمت بأن تمنح ساعات قليلة من وقتك كل أسبوع فلاشك أن هذا سيعزز هويتك الشخصية، وستتيقن بأنك من ذلك النوع من الأشخاص "الذين يهتمون فعلاً والذين يقومون بأعمال يمكنها أن تحدث فروقاً متميزة". ستكتشف أنك لا تعاني من مشاكل في عملك لأنك ستشهد بأم عينك المشاكل الفعلية التي تواجه الآخرين. والإزعاجات التي كانت تقض مضجعك فيما يتعلق بوضعك المالي ستختفي حين تساعد مريضاً أو مُقعداً أو تحتضن طفلاً يعاني من داء عضال.

"رحمة عظيمة قد تأتي مع هبة صغيرة، وثمينة هي كل الأشياء التي تأتي من أصدقاء"
"ثيوكريتس"

ما أن تتقن العناصر التي يضمها هذا الكتاب حتى تصبح قدرتك على معالجة التحديات التي تواجه حياتك قدرات لا تتطلب إلا القليل من التركيز. وما كنت تجده شاقاً يصبح سهلاً بسيطاً. وحينذاك ستجد نفسك تعيد توجيه طاقاتك بحيث إنك بدلاً من أن تركز على نفسك بشكل أساسي تأخذ في الاهتمام بما يحدث ضمن نطاق أسرتك، ومجتمعك، وربما العالم المحيط بك برمته. والسبيل الوحيد لكي تفعل ذلك، ولكي تشعر بالرضا التام عن نفسك هو سبيل العطاء والمساهمة البعيدين كل البعد عن الأنانية. **لذا عليك ألا تبحث عن أبطال، بل كن أنت نفسك بطلاً! ولا داعي لأن تكون الأم تيريزا لكي تحقق ذلك.**

غير أن عليك أن تضع موضوع *الموازنة* نصب عينيك. **تمسّك بالموازنة وليس بالكمال.** فمعظم الناس يعيشون في عالم شعاره إما اللون الأسود وإما الأبيض بحيث ينظرون لأنفسهم إما كمتطوعين لا يعيشون لأنفسهم قط، أو كأشخاص ماديين لا يهمهم إلا أن يحققوا مصالحهم دون أن يكترثوا بالقيام بعمل من شأنه أن يحدث تحولاً متميزاً. عليك ألا تسمح لنفسك بالوقوع في هذا الفخ، فالحياة موازنة بين الأخذ والعطاء، بين العناية بنفسك والعناية بالآخرين. امنح جانباً من وقتك ومالك وطاقتك لمن يحتاجونها، على أن تكون حريصاً أيضاً على أن تمنح نفسك ما تستحق أيضاً. افعل ذلك وأنت مسرور، لا وأنت تعاني من شعور

بالذنب. ليس عليك أن تحمل أعباء العالم على كتفيك. ولاشك بأن أعداداً أكبر من النـاس ستكون على استعداد للمساهمة إن أدركوا بأنه لا يتوجب عليهم أن يتخلوا عن كل شـيء في حياتهم في سبيل ذلك. لذا يمكنك أن تفعل القليل مع الإدراك بأن مـا فعلتـه قـد يعني الكثير. ولو أن كل الناس أدركوا ذلك فإن القليلين لن يكونوا مضطرين لفعل الكثير. كما أنه سيمكنهم تقديم يد المساعدة لأعداد أكبر من الناس.

حين تصادف في المستقبل شخصـاً يعـاني مـن متـاعب فبـدلاً مـن أن تعـاني مـن شعـور بالذنب لأنك تتمتع بالكثير مما لا يتمتع هو به، يمكنك أن تشعر بالإثـارة لأن بإمكـانك أن تقوم بجهد قليل لكي تحمل مثل هذا الشخص على أن يغير نظرته إلى نفسه، أو أن تحملـه على أن يشعر على الأقل بأنه محبوب أو موضع امتنان. لا داعي لأن تُسخِّر حياتك كلها في سبيل ذلك. يكفي أن تحس بالآخرين، وتعلَّم أن تطرح أسئلة جديدة مـن شأنـها أن تمدهـم بالقوة، وحاول أن تحس شعورهم بطريقة ما. احرص على انتهاز مثل هذه الفـرص، وبذلـك تصبح المساهمة في مساعدة الآخرين مصدر سعادة بدلاً من أن تكون عبئاً ثقيلاً.



كثيراً ما أصادف أناساً يعيشون في ألم دائم لأنهم يركزون باستمرار علـى مظـالم الحيـاة. لماذا يولد طفل مثلاً وهو كفيف البصر دون أن تتوفر له الفرصة لرؤية قوس قزح؟ كيف يمكن لرجل لم يؤذِ أحداً طيلة حياته أن يموت ضحية رصاصة طائشة؟ إن المعنى والغرض الكامن

وراء بعض الأحداث لا يمكن معرفتهما، *وهذا هو الاختبار الأقصى لمدى إيماننا*. علينا أن نؤمن بأن كل إنسان في هذا الوجود خُلق ليتعلم دروساً مختلفة في أوقات متباينة، وأن كون التجارب التي يمر بها الإنسان حسنة أم سيئة، إنما يعتمد على الإدراك الحسي للإنسان. غير أن أسوأ تجاربك في الحياة ربما كانت في الواقع أفضلها. إذ إنها صقلتك ودربتك ونمّت في داخلك حساسية معينة، ووجهتك في اتجاه يسير بك بحيث يؤثر في مصيرك النهائي. تذكر القول الشائع: "حين يكون الطالب جاهزاً سيظهر الأستاذ إلى الوجود". وبالمناسبة عليك حين تظن أنك الأستاذ أن تنظر حولك من جديد، إذ ربما تكون أنت من سيتعلم درساً من إنسان تنشغل بتدريسه.

ما هي الرسالة المستقاة من ذلك؟ **عش حياتك بملئها مادمت على وجه البسيطة.** جرِّب كل شيء. اعتنِ بنفسك وبصحبك. تمتع بالحياة إلى درجة الغرابة. اخرج واستمتع بالحياة. وإن أخطأت فاعتبرها فرصة كي تتعلم من أخطائك. ابحث عن السبب في مشكلتك واقتلع هذا السبب من جذوره، لا تحاول أن تكون كامل الصفات. بل أن تكون مثلاً متميزاً لكونك إنساناً. احرص دائماً على البحث عن سبل تحسن بها نفسك. مارس نظام التحسين المستمر CANI!. كن تلميذاً يتعلم طيلة حياته. احرص على وضع نظام رئيسي لحياتك لكي تفوز بلعبتها. دع إنسانيتك –حنوك على نفسك وعلى الآخرين– تقودك وتكون المبدأ الأساسي في حياتك، ولكن دون أن تتعامل مع الحياة بجدية بحيث تفقد قدرتك على العفوية، والمتعة الصادرة عن استمتاعك بالتصرف وكأنك طفل لا يبالي.

ولقد عبرت نادين ستير البالغة من العمر ستة وثمانين عاماً عن ذلك أقوى تعبير إذ قالت:

> "لو أنني كنت سأعيش حياتي مرة أخرى فإنني، سأتجرأ على ارتكاب أخطاء أكبر في المرة القادمة. سأسترخي، سأمد ساقيّ لأرتاح، سأكون أكثر تفاهة في هذه الرحلة. سأتعامل بجدية مع أمور أقل. سأخوض تجارب أكثر، سأسافر أكثر، سأتسلق جبالاً أكثر وسأسبح في أنهار أكثر. سأتناول آيس كريم أكثر وكمية أقل من البقول. ربما أتعرض لمتاعب فعلية أكثر في حياتي ولكن المتاعب التي أتخيلها ستكون أقل. إنني، كما ترى، واحد من أولئك الناس الذين يتمسكون بالحكمة وحسن التدبير، ساعة بعد ساعة، ويوماً بعد يوم.
>
> أجل، لقد عشت لحظات جميلة. ولو أنني سأبدأ حياتي من جديد فسأحاول أن أعيش المزيد من تلك اللحظات. بل إنني، في الحقيقة، سأحاول ألا أعيش غيرها: مجرد

لحظات، واحدة بعد الأخرى بدلاً من أن أعيش كل ذلك العدد من السنوات مسبقاً في كل يوم من أيام حياتي. لقد كنت دائماً واحدة من أولئك الناس الذين لا يذهبون إلى أي مكان إلا وهم يحملون ترمومتراً (مقياساً للحرارة). وقارورة ماء ساخن، ومعطفاً واقياً من المطر، ومظلة للهبوط من الطائرة، لو أنني أعيش حياتي من جديد فإنني سأسافر دون أن أحمل معي كل تلك الأثقال.

لو أنني أعيش حياتي من جديد لبدأت أركض حافية القدمين في أوقات أبكر من الربيع، وحتى وقت أكثر تأخراً في الخريف. سأرقص أكثر وأستمتع بحياتي أكثر، وسأقطف المزيد من أزهار الأقحوان".

"نادين ستير"

كيف تود أن يتذكرك الناس؟ كعملاق بين الرجال، تصرف وكأنك عملاق منذ هذه اللحظة! لماذا تنتظر إلى أن تصبح مجرد ذكرى؟ عِشْ كل يوم من حياتك وكأنه أحد أهم أيام حياتك، وستجري الحياة المتعة على مستوى جديد كل الجدة. بعض الناس يحاولون أن يقتصدوا في طاقتهم لكي يعيشوا أكثر. لست أدري ماذا تريد أنت، ولكنني أعتقد أن الأهم هو *كيف* نعيش، وليس طول المدة التي نعيشها، وأنا شخصياً أود أن أهترئ، لا أن يصيبني الصدأ! وليت النهاية تصادفنا ونحن نصعد جبلاً آخر.

أعتقد أن أعظم الهبات التي منحنا إياها الخالق سبحانه وتعالى هي هبة التوقع والانتظار. فالحياة ستكون مملة دون أدنى شك لو أنك كنت تعلم مسبقاً كل ما ينتظرك في مستقبل حياتك! فالواقع أننا لا نعرف ما الذي سنصادفه في اللحظة التالية، فقد يحدث في غضون اللحظات القليلة القادمة ما يمكن أن يغير اتجاه ونوعية حياتك برمتها، وفي غمضة عين. لذا علينا أن نحب التغيير، فهو الأمر الوحيد المؤكد في هذه الحياة.

ماذا يمكن أن يغير حياتك؟ أمور كثيرة: لحظة من التفكير العميق، وقرارات قليلة وأنت تنهي قراءة هذا الكتاب قد تغير كل شيء. فقد يحدث ذلك نتيجة لمحاورة مع صديق، أو شريط تسمعه، أو حلقة دراسية تحضرها، أو فيلم سينمائي تشاهده، أو "مشكلة كبيرة ضخمة تواجهك وتوسع خبرتك بالحياة. هذه هي لحظة اليقظة التي تصبو إليها. لذا عليك أن تعيش حياة توقع إيجابي بحيث تدرك بأن كل ما سيصادفك في حياتك سيكون ذا فائدة لك بطريقة ما. اعلم بأنك تمضي في مسار من النمو والاكتساب اللذين لا يقفان عن حد، يوازيهما مسار من حب لا حدود له.

وفي الختام. أود أن أعبر لك الآن وأنا أودعك عن مدى احترامي وامتناني لك شخصياً. إذ على الرغم من أننا لم نلتق قط، غير أننا نشعر وكأننا فعلنا، أليس كذلك؟! إذ على الرغم من أننا لم نلتق وجهاً لوجه، ولكن قلبينا مسّا بعضهما البعض بالتأكيد. فلقد منحتني هبة عظيمة حين سمحت لي بأن أبثك جوانب من تجاربي وحياتي ومهاراتي. وكليّ أمل بأن يكون بعض ما شاركتك به قد حرك مشاعرك بطريقة خاصة. فإن استخدمت بعض هذه الاستراتيجيات لكي تعزز نوعية حياتك فإنني سأشعر دونما شك بأن الحظ حليفي.

آمل أن نبقى على اتصال، كما آمل أن تكتب لي، أو أن أحظى بالالتقاء بك شخصياً في إحدى حلقاتي الدراسية. أو بمشاركتك في النشاطات الخيرية التي تتبناها مؤسستنا، أو قد نلتقي بمحض المصادفة إن التقت دروبنا. وأرجو ألا تتردد في أن تقدم نفسك لي، إذ إنني أتوق لأن ألقاك وأستمع لقصة النجاح التي حققتها في حياتك.

وإلى أن يحين ذلك الوقت تذكر أن تتوقع المعجزات لأنك إحدى هذه المعجزات. كن حامل مشعل النور وقوة للخير، إذ إنني أنقل المشعل إليك الآن، وعليك أن تشارك الآخرين مواهبك وعواطفك، وليباركك الله.

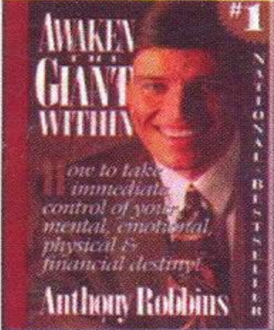
"في يوم من الأيام، وبعد أن نكبح جماح الرياح، ونتحكم في الأمواج، والمد، والجاذبية فإننا سنتحكم في الحب. وحينذاك، وللمرة الثانية في تاريخ العالم سيكون الإنسان قد اكتشف النار من جديد"

"تيلهارد دو شاردان"

و أخيرا إكتمل الكتاب بعون الله وفضله

أخوكم

عصير الكتب



أنهض وأمسك بزمام حياتك

أنطوني روبنز، الخبير المتميز في علوم الأداء المتفوق، يبين لك في ثنايا هذا الكتاب أكثر أساليبه واستراتيجياته فعالية فيما يخص التحكم بعواطفك، وجسمك وعلاقاتك، وأمورك المالية، أي بمختلف جوانب حياتك. روبنز، (الكاتب المشهود له على نطاق واسع بخبرته النفسية)، يقدم لك برنامجا يقودك من خلاله خطوة خطوة، ويوفر لك الدروس الأساسية التي تساعدك على التحكم بحياتك. وهو بهذا يمكّنك من اكتشاف أهداف حياتك الحقيقية، ويدلك كيف يمكنك أن تسيطر على أمور حياتك بحيث تتحكم بكل القوى التي من شأنها أن تشكل مسار حياتك.

«أداة أخرى عميقة وفعالة في ترسانة أنتوني روبنز للتعرف على بواطن النفس... أداة كانت مصدر قوة وبصيرة لي، سواء على الصعيد الشخصي أو العملي»

— **بيتر جوبر**، رئيس مجلس الإدارة والمدير التنفيذي لشركة سوني للسينما.

«أنتوني روبنز هو المدرب الأفضل لذلك النوع من الرجال والنساء الذين لا يكتفون بأقل من أقصى ما يمكنهم الوصول إليه»

— **بات رايلي**، محطة إن بي سي NBC التليفزيونية الأميركية.

«كتاب لا بد أن يقرأه كل من يطمع لتعزيز نوعية حياته»

— **الدكتورة باربرا دي أنجليز**، مؤلفة الكتاب الذي تصدر قائمة الكتب الاكثر مبيعا «كيف نعيش حبا دائما، ونتعرف على الأسرار التي يجب على كل امرأة أن تعرفها عن الرجل».

«أنتوني روبنز هو أحد أكبر من يؤثرون في هذا الجيل

— **ستيفن كوفي**، مؤلف كتاب **العادات السبع للأشخاص الأكثر تأثيراً**، الذي تصدر قائمة أكثر الكتب مبيعا الصادرة عن صحيفة نيويورك تايمز.

«مدهش في صدقه.. كل صفحة تتفجر بتلك الخطوط العريضة التي يمكنك أن تنفذها عملياً وعلى الفور، والمبنية على البحث والتقصي لترشدك حول كيفية تركيز أفكارك وعواطفك لكي تحقق أهدافك»

— **سكوت دي جارمو**، رئيس تحرير مجلة النجاح «Success»

أنتوني روبنز هو مؤلف كتاب «قدرات غير محدودة»، والذي تصدر قوائم الكتب الأكثر مبيعاً في العالم، طبع بإحدى عشرة لغة على مستوى العالم (وقامت مكتبة جرير بترجمته إلى العربية). كما استفاد خلال العقد الماضي أكثر من مليون شخص من أشرطة الكاسيت والفيديو والكتب التي أصدرها. كما أسس تسع شركات ناجحة، وهو يقدم استشاراته للشركات الكبرى والمؤسسات الحكومية في الولايات المتحدة الأميركية وخارجها.







